左手
右手
犹太人
温州人
ZUOSHOU YOUSHOU
被媒体称为 坑爹神器
3

COAY Books

目录
Content

- 作者及内容简介
- 编辑推荐
- 前言
- 第一章 天机篇（1）
- 第一章 天机篇（2）
- 第一章 天机篇（3）
- 第一章 天机篇（4）
- 第一章 天机篇（5）
- 第一章 天机篇（6）
- 第一章 天机篇（7）
- 第一章 天机篇（8）
- 第一章 天机篇（9）
- 第一章 天机篇（10）
- 第一章 天机篇（11）
- 第一章 天机篇（12）
- 第一章 天机篇（13）
- 第一章 天机篇（14）
- 第一章 天机篇（15）
- 第一章 天机篇（16）
- 第一章 天机篇（17）
- 第一章 天机篇（18）
- 第一章 天机篇（19）
- 第二章 商魂篇（1）
- 第二章 商魂篇（2）
- 第二章 商魂篇（3）
- 第二章 商魂篇（4）
- 第二章 商魂篇（5）
- 第二章 商魂篇（6）
- 第二章 商魂篇（7）
- 第二章 商魂篇（8）

- 第二章 商魂篇（9）
- 第二章 商魂篇（10）
- 第二章 商魂篇（11）
- 第二章 商魂篇（12）
- 第二章 商魂篇（13）
- 第二章 商魂篇（14）
- 第二章 商魂篇（15）
- 第二章 商魂篇（16）
- 第二章 商魂篇（17）
- 第二章 商魂篇（18）
- 第二章 商魂篇（19）
- 第二章 商魂篇（20）

作者及内容简介

作者：

曹给非，四川自贡人，毕业于四川师范大学，经济管理专业，爱好财经社会类写作及评论。做过地产策划人，自由撰稿人，参与过多种图书的编着。

内容：

《左手犹太人 右手温州人》记载了：犹太人和温州人的成功在于他们都拥有一套为人处世以及经商的绝学，这使得他们能从常人之中脱颖而出，是新时代的商界精英，是创造财富的领军人物，是传奇故事的缔造者。他们一方面不断创新、开拓进取，承担着带领企业发展壮大的使命，另一方面，他们还扮演着榜样的角色，不断用自己成功的经验、失败的教训警醒后来者。那些正在路上的创业者，不妨在百忙之中停下脚步，听听他们的声音、学学他们的经验，让他们独到的创业感悟和科学的管理经验，帮助自己在商业领域取得更耀眼的成绩。

编辑推荐

一部案头枕边必备的宝典，值得珍藏。不仅在经商方面谋术独到，他们在做人、做事方面同样值得后人学习。在当今变幻莫测的现代社会，我们该如何做人？如何知人、用人？如何交友？如何处理家庭问题？如何在商场自由驰骋？书中已给出了答案。

该书破译了普通人的财富密码，揭秘经商致富绝学。在经济危机中，自己怎么拯救自己？他们的战略是两个词：活下来，挣钱！

前言

前 言

乍一看书名，许多读者可能会感到奇怪：为什么说左手犹太人右手温州人呢？为什么不是其他人？

近二千年来，即使有颠沛流离，即使被驱赶打压，犹太商人还是整个商业世界的龙头老大，漫长的历史长河中，印度商人、中国商人、阿拉伯商人都曾风云一时，但他们都只能屈居于犹太商人的阴影下。

近现代以来，荷兰商人、英国商人、美国商人、日本商人先后崛起，咄咄逼人，但他们的锋芒没有让犹太商人退避三舍，反而将其斗志点燃。没有强大的国力支撑和政府后台，犹太商人却依然在世界商业舞台上独领风骚，多个商业领域的主宰者无一例外的都是犹太商人。

犹太商人成为“世界债主”、“全球钱袋”，让全世界惊叹不已，更让同行们顶礼膜拜。

改革开放30年来，中国脱胎换骨，国力一日千里。在中国的崛起历程中，温州商人异军突起、强势上扬，引起全世界的共同瞩目。

温州没有得天独厚的条件，且有一段“平阳讨饭，文成人贩，永嘉逃难，洞头靠贷款吃饭”的不甚光彩的历史，温州商人就是在这种背景下绝地而起。

温州没有北京的政治中心地位，没有上海的外贸金融优势，没有深圳等几大特区的窗口效应，但温州商人硬是凭自己的努力将温州打造成了东方商会。

温州转战全球，攻城略地，佳绩不断，在一些地方甚至抢掉了犹太商人的饭碗。世界又开始惊呼了：比犹太人更猛的狼来了！未来的商业舞台将不断上演犹太人与温州人双雄对决的好戏。

犹太人、温州人，有太多的相似之处，已经不止一次有人这么说了。

二者都是天生的商人，有着敏锐的商业嗅觉；

二者都是不甘平庸的灵魂，为了梦想能四海为家；

二者都是勇猛的斗士，为了改变命运奋斗不息；

二者都是勤俭节约的英雄，即使成了富豪依然不改本色；

二者都是视契约为生命，在这个诚信缺失的世界难能可贵。

……

还有太多太多的共同点，无法一一道来。但至少能说明一点：他们的成功有相同的密码！解开这些密码，就能发掘他们成功的秘诀。

态度将决定学习的效果！

在成为强者之前，必须好好向强者学习。许多人都能意识到这一点，但在各种心态的干扰下，要么是吹毛求疵，要么是不以为然。这就好像戴着耳机听老师讲课，其效果可想而知。

如何更好地学习成功者的经验才是走向成功的最快捷径！

第一章 天机篇（1）

第一章 天机篇

战国时期，大学问家鬼谷子因厌倦了人世隐居到山中，为了排遣无聊，也为了自己的学问后继有人，鬼谷子招收了几十个弟子，教授他们一些做人处世的道理。鬼谷子虽然深居山中，但从没放弃对外界的关注，他经常派人到外边去打听消息。每次打听消息的人一回来，就是报告哪里又打仗了，哪里又兵乱了，每到这个时候，人群都是一片骚动，有人抱怨这个世道太乱，有人目瞪口呆面若死灰，有人赶忙回家看自家那点财产有没有被抢。

只有四人与众不同——苏秦和张仪，每当听到打仗眼睛就会亮，看书也更勤了；庞涓更是不闻天下乱就吃不下饭，每天练武来劲得很；孙膑没有什么表情，但是加快了他学习兵法的进度。

鬼谷子就把其他弟子都遣散回家，唯独留下了苏秦、张仪、庞涓、孙膑。其他弟子忙问理由，鬼谷子淡淡地说："汝等闻乱则悲，毫无机心，断非做大事之人，汝等回家种地即可安度余生，吾之学乃高人所学，平常人学之，有害无益，恐死无葬身之地！"其他弟子还是不服，质问老师说："老师言此四人定成大事，何以见得？"鬼谷子言道："有机心，则有机谋，有机谋则定成大事！不服可与我一赌，20年后则可见分晓。"其他弟子不甘示弱，都同意与老师打赌，之后才愤愤离开。

还没有到20年的时间，苏秦、张仪、庞涓、孙膑就闻名天下了。

20年赌期已到，战国时重信义，那些学生知道自己已经输了，但还是硬着头皮到老师那里去认赌服输。此时鬼谷子已经仙逝，一群人到了山上，发现鬼谷子的墓碑上刻着字：俗人常闻天机不可泄露，乃不知天机已泄，而世人不知其已露也！

天机可分很多种。对一个国家而言，是时机；对一场战争而言，是战机；对商业经济而言，是商机；对个人而言，是机遇。一个国家

抓住了世界变迁的脉搏，能很快国富民强；一个将领发现了对方隐蔽但致命的弱点，能很快反败为胜；一个企业跟上了时代的主旋律，能很快风云崛起；一个普通人发现了别人忽视的机遇，能很快平步青云。

在这里我们只讲商机，说到对商机的把握，唯犹太人最超凡脱俗。犹太人不是天生就比其他民族聪明多少，他们的这种能力是由其民族特性所决定的。犹太人长期没有自己的国家和政府，经常被欺负、驱赶，他们一流浪就是二千多年，这种颠沛流离的生活让他们吃尽了苦头。天有所罚必有所奖，在流亡过程中，犹太人周游世界，增长了见识，扩展了视野。犹太人的家园事业经常被摧毁，面对一无所有，犹太人只能以经商来维持自己的生计，只要能赚钱的事他们就格外关注。正是在这种种逆境的逼迫下，犹太人化身为金钱民族，他们的见识、思维、关注点都在经商赚钱上，他们自然能发现其他人不能发现的商机，自然能抓住其他人不能抓住的商机。

第一章 天机篇（2）

而温州人是近几十年来崛起的新贵，温州人同犹太人一样也是游走四方，因此他们被誉为“东方犹太人”。他们和犹太人确实有太多的相似之处，都把赚钱看作第一要务，都把经商作为主要生计，都善于买卖。

与犹太人相比，温州人无论是商业底蕴、专业知识还是经商技巧都与犹太人相差甚远。但温州人勤奋肯干，温州人明白“千里之行，始于足下”的道理，他们知道天上不会掉黄金，要黄金就只有自己到处去找，到处去挖。

正因如此，温州人不辞劳苦舍弃安逸，他们在全世界不断地搜索挖掘。温州人不多，但在世界各地都能看到他们风风火火赚钱的身影。于是，一个个机会硬是被他们的双脚踏了出来。

一、乱世中犹太人怎样异军突起

战乱、动乱、瘟疫屡屡让犹太人受到沉重打击，犹太人的财产被乱军抢劫，犹太人的居住区被极端分子破坏，犹太人的生命安全时时受到威胁。

有一个犹太家庭在战乱中被毁了，孩子在哭泣，他的爸爸对他说：“孩子，不要哭了，没有人会在意我们犹太人的哭泣，我们哭得越厉害，别人笑得越欢快。”

爸爸又对孩子说：“孩子，你知道我们现在要想的是什么吗？”孩子摇摇头，爸爸说：“我们现在要想的是赚钱。”孩子问：“为什么？”爸爸说：“只要活着就有机会，尤其是这种纷乱的时候，更缺粮食、药品、清水、现金，我们就要靠这些机会赚钱。我们把别处的粮食以便宜的价格买过来，在这里以高价卖出去；我们买药材、建药厂、开药店，再高价把药品卖给军队和其他人；我们把脏水浑水用过滤器过滤几次，这样就成了可以饮用的清水，我们再高价卖出去；现

在很多人缺钱用，我们把钱借给他们，收他们的利息，等一段时间后，我们的钱就会变成双份。”

爸爸说：“他们毁了我们的家园，我们要连本带利地全赚回来！未来我们要建个更美丽更豪华的庄园！”孩子恍然大悟：“爸爸，我知道了，以后遇到什么事情都不能哭，首先要想的就是看从中能找到什么机会，对吗？”爸爸终于展开了笑颜：“对，你现在才是一个真正的犹太人！”

犹太人就是这样随时随地想着如何利用机会赚钱的。

第一章 天机篇（3）

科技革命、社会变迁、社会风潮对人们的冲击和影响不亚于战乱、动乱、瘟疫，很多人会感到茫然不适应。犹太人也会感到茫然，但很快他们就开始思索，思索如何利用这样的变化让自己腰包更充实。

乱世让普通人绝望，却能让英雄声名鹊起，变迁让普通人迷茫，却让英杰飞黄腾达，历史就是这样。

以下简单介绍几个犹太人是如何在危机中发现商机的。

◎ 罗斯柴尔德家族：情报分析专家

商机来源于什么？来源于信息！

犹太人非常重视信息的采集和分析，他们能依据外部环境的变化，特别是市场和竞争对手的变化而相应改变自己的战略战术。时代变，他们也变；信息变，他们也变；对手变，他们也变，犹太人以变应变，总能笑到最后。犹太人不怕乱，乱才会让平静如水的社会更多姿多彩，乱才能让死水一潭的时局激起涟漪，这样英雄才有用武之地。

在利用战乱机会发财上，罗斯柴尔德家族可谓高人一筹。

罗斯柴尔德家族的创业史如同一部宏大的史诗。罗斯柴尔德的始祖名为梅耶?亚莫夏，少年时当学徒，青年时做职员，由于积极进取，刻苦好学，成长很快。慢慢的亚莫夏开始经营古董商店，逐步积累起资本，他一手搭建了罗斯柴尔德家族商业帝国的基石。

罗斯柴尔德家族一直觊觎富庶的奥地利市场，但奥地利政府对罗斯柴尔德家族充满了敌意，罗斯柴尔德家族别无他法，只有静静等待机会的出现。

19世纪初，奥地利积极扩军备战，准备武力扩张，因此面临财政困难。为了筹集军费和发行公债，奥地利政府不得不向民间富豪们求援。罗斯柴尔德家族很快得到了这一信息，他们聚在一起制定出了详

细的计划，瞅准时机和奥国谈判。经过一系列的努力，罗斯柴尔德家族终于啃下了奥地利这块硬骨头。奥地利政府看中了投资的巨额税金和连带效果，为了投其所好，罗斯柴尔德家族就从此处下手——着手募集奥地利国家公债，并使公债附上新的形式，使得公债具有很高的利率，这样他们在公债上的收益就很可观了。

高利率的公债一度受到奥地利的一致反对，但随后国家公债暴涨，奥地利政府募集到了资金，非常满意，公众也获得了一些实际利益，抵抗最终变为拥护。殊不知，获利最丰厚的却是罗斯柴尔德家族。他们收到了公债发行的承办手续费和公债暴涨的巨额利润。三方皆大欢喜。

第一章 天机篇（4）

1815年，法国军队与反法同盟激战于滑铁卢，这场战争将决定欧洲与世界的未来局势。不仅各国的政府、军方关注这场战争，罗斯柴尔德家族也派遣情报人员到了战争现场。法国军队节节败退，胜利的天平已经向反法同盟倾斜，情报人员马上把这个情况及时报告了老板。

罗斯柴尔德家族对这个情报开始了分析：反法同盟一旦获胜，作为反法同盟领头羊的英国会成为欧洲乃至世界的霸主，谁成为英国的债主将会成为世界经济的主宰！因此罗斯柴尔德家族把目光盯上了英国公债。

罗斯柴尔德家族没有马上购买英国公债，而是以退为进。罗斯柴尔德家族大肆卖出英国公债造成了人们的恐慌，失去理智的人们疯狂地抛售公债。英国公债的价格江河日下，在一天的时间里就跌至原发行价的5%。见时机成熟，罗斯柴尔德家族才大量买进英国公债。等英国胜利的消息传到伦敦时，罗斯柴尔德家族已经掌握了绝大部分英国公债，因此罗斯柴尔德家族成为英国的最大债主。此后，罗斯柴尔德家族有权分享英国的税收与财富，英王成了他的管家，英国政府成了他的仆人，英国军队成了他的家丁。

18至19世纪正值欧洲工业革命、法国大革命时期，罗斯柴尔德家族利用这千载难逢的机会，把资金、情报同自己的智慧融合，纵横于英国、法国、德意志等欧洲各地，进行紧俏货物的买卖。他不惜斥下巨资开设银行，开展股票业务，投资铁路、矿业。亚莫夏还把自己的五个儿子分散在伦敦、维也纳、法兰克福、巴黎等五大城市开设公司，这五个儿子也争气，很快把罗斯柴尔德家族办成了一个跨国大财团。

罗斯柴尔德家族完全掌控了整个欧洲的金融业，并将其触手伸向世界各地，把世界经济命脉牢牢地抓在了自己手里。不仅如此，罗斯

柴尔德家族还购买了法、德、奥地利等国的国债、公债，或是直接放贷给他们，罗斯柴尔德家族由此成为欧洲债主。

从此，罗斯柴尔德家族控制世界金融长达一个多世纪，直到第二次世界大战后罗斯柴尔德家族才慢慢消沉瓦解。据估计，1850年左右，罗斯柴尔德家族总共积累了相当于60亿美元的财富。如果按照每年6%的回报率，兑换成今天的货币的话，将有50万亿美元之巨！

◎ 哈同：危机处理专家

很多人在不断找寻发财的机会，殊不知机会真正来临的时候，我们却把它当成厄运，如此怎能发财？无数的历史事件告诉我们，美丽的幸运女神都爱披着难看的外衣，若你被她的装束吓走了，你注定看不到她迷人的微笑。一个只看外表不看内在的人找不到自己的如意对象，同样，一个只能看到表象或面对变动与危机就手忙脚乱的生意人也将失去很多赚钱的大好机会。真正的英杰是面对危机镇定自若，面对乱局能杀出一条血路的人。

第一章 天机篇（5）

犹太人哈同1848年出生在伊拉克巴格达的一个小职员家。哈同流落到中国时几乎是一无所有，在最困难的时候还干过看门的工作，可见他当时混成了什么样子。但纷乱的晚清为哈同在商场的驰骋提供了足够广阔的空间，这个穷小子迅速发家致富。

哈同在中法战争时初次崭露锋芒。

1885年中法战争，法军竟然不敌清军，在越南与云南连连战败，法国的主战内阁被迫辞职，上海租界的洋人唯恐中国朝野收回主权，纷纷逃离中国，另外很多人也是为了避免受到更大的损失，纷纷贱卖自己的房产，房地产价格自然一泻千里。

面对这种突如其来的变动，哈同却分析清政府会越来越腐败，对洋人的“坚船利炮”十分畏惧，由此不敢得罪洋人，此战不管清政府是输还是赢，清政府都会尽力讨好洋人，断然不敢收回主权。

哈同当时还未独立经营地产，他建议沙逊洋行老板不要外逃，而是乘机购买地皮。沙逊洋行老板诚惶诚恐，不过还是听从了哈同的建议。后来的事情果然如哈同所料，清政府即使打赢了战争还是怕进一步激怒法国，清政府主动退让示弱，与法国签订了丧权辱国的条约，法国不胜而胜。听到这个消息，洋人们又马上卷土重来，回到上海，其他的投资者、置业者又抢着买房，房地产价格迅速回升并超过了战前，沙逊洋行仅地产一项获利500多万两，更不用说其他的了。

哈同自己也从中得到了很多好处。哈同那时自己也买入一片土地，后来建成别墅爱俪园（俗称哈同花园），占地200多亩，是旧上海的第一大园，该园现为上海展览中心。

哈同决定利用晚清乱局继续为自己谋富贵。有了些资本他就要自己创业，创业做什么呢？哈同琢磨着市场，晚清中国被迫打开了国门，洋行势必会大量涌入上海这个东方第一都市，洋行同中国的普通

商店比起来绝对高一个档次，定会取代传统商店成为主流的零售业，现在洋行还不多，就做洋行！哈同就建立了自己的哈同洋行。

那时洋货在中国市场上的竞争对手不是那么多，消费者较难“货比三家”，洋货由于其性价比高也受到市民的青睐，哈同经营洋货的利润极其丰厚。

几年苦心经营，哈同赚了不少钱。有了钱后的哈同眼界宽了，心也大了，他开始涉足更高利润的行业。利润奇高的土地买卖和放高利贷业务成了他的首选。

第一章 天机篇（6）

哈同非常狡猾，他往往从一些急等着钱用的人那里买来土地，这样他即使把价钱压得很低，卖主也不得不就范。哈同还是玩空手道的高手，将低价买入的土地租给别人造屋，到一定的年限后收回，这样他除了低价买地，实际上并没有花多少钱就拥有了大量的房产。当资金充裕后，哈同自己也投资建造大楼、住宅供出租，从中获得惊人的利润。

当时的上海不像今天一样繁花似锦，河南路周边还很偏僻和荒凉。哈同独具慧眼，他看中了河南路以西这片未开发的土地，预见那里将会繁荣起来。于是，他大片买下这片土地（即现南京路从河南路至西藏路之间的地皮），这片地皮不久便成了上海最繁华的口岸之一，哈同拥有的房产和地皮价格暴涨。

哈同一边搞土地买卖和房产经营，一边还从事鸦片贩卖，这使得他又获得了巨额暴利。随着财势的增大，他兼任法租界公董局和公共租界工部局的双料董事，又是租界法院陪审官，并被英国封为爵士。

几十年时间过去了，哈同变得财雄势大，成为旧上海数一数二的大富豪。到1931年他去世时，遗产中仅不动产部分，就有土地460多亩，房屋建筑1300多所，遍布上海市房地产价格高昂的地段。

哈同在上海近60年的经营生涯中，从中国赚取了巨额财富，虽然他的巨额财富来源有些不正，不过他还是办了一些好事，他为中国的民主革命事业、文化教育事业乃至上海市的建设出过一定力量。如资助蔡元培、章太炎在国难之际办爱国学社，创办仓圣明智大学，出资60万两银子修建南京路，刊印“学术丛书”、“艺术丛书”，不惜巨资雕版工程浩大的《大藏全书》8416卷等等。

◎ 摩根：战略构想专家

人是有思维的动物，这是人与动物的根本区别。人与人之间的差距，也在思维上，尤其是对未来的构想上，有人只能看到生活中的一

些小事，有人只能被繁事杂事纠缠，有人只能被现实的假象所困惑。而真正的高手是能通过现实对未来进行伟大构想，并将其实现。井底之蛙能看到的只是湿漉漉的井壁，只有雄鹰才能俯瞰大地！

资本之王摩根就是商界有史以来最杰出的战略构想专家。

摩根年仅22岁时，他人生的第一次冒险就放射出天才的光芒。1857年，摩根在新奥尔良街上闲逛，一个人主动向他推销咖啡，那人希望将咖啡尽快出手，所以半价出售。虽然这很像一个骗局，但摩根看了样品后，觉得那人还算可靠。摩根相信自己的判断，他毫不犹豫地买下了所有的咖啡。结果，当年恰逢咖啡减产，咖啡价格一下猛涨了2～3倍，摩根大赚了一笔。

第一章 天机篇（7）

美国的南北战争也为摩根提供过绝佳的赚钱机会。当时，摩根得到消息：北军伤亡惨重。摩根聪明的脑瓜又盘算起来：战争不利定会引起金价上涨，可先低价买进大量黄金，等价格上涨后再卖出去。于是，摩根悄悄买下了500万的黄金，当他把其中一半汇到伦敦时，故意泄露出北军战争不利的消息，由此引起金价上涨，然后再把手里的一半抛出，神不知鬼不觉中，摩根狠狠捞了一笔。

19世纪后期，垄断化不断加速，时代巨变开启。摩根开始了思索：许多中小企业难以为继，必然需要大量的资金才能活命。众多行业需要重新整合，通过庞大的资金链条就能将一个个行业串联到一起，使之成为自己的手中之物。

面对此等良机，摩根哪肯放过，他把目标锁定在铁路和钢铁。摩根利用他的财大气粗将一段段铁路控制在自己手里，并将各铁路企业联合起来组成了铁路托拉斯，摩根也就成了这个托拉斯的控制者，并通过控制这个铁路托拉斯控制了整个铁路行业。到1900年，在摩根直接或间接控制之下的铁路长达10.8万公里，差不多占当时全美铁路的2/3。

建立了铁路托拉斯后，摩根又建起一个钢铁托拉斯，他的这个钢铁托拉斯仅次于钢铁大王卡内基。1901年，摩根买下卡内基的整个钢铁企业，摩根将钢铁行业再次组合，建成了空前庞大的新钢铁托拉斯。

摩根跨时代的伟大构想和雷厉风行，让洛克菲勒也不得不叹服。

摩根不只满足在美国叱咤风云，他认为国际投资时代已经到来，企业的未来在世界，他还要到全世界去大展身手。

摩根得到消息：墨西哥政府面临破产危机，为了解决财政困难，将发行计划金额达到1.1亿美元的公债。墨西哥政府此举好似饮鸩止

渴，旁人是不敢去碰墨西哥公债的。摩根却突发奇想：利用这次机会帮墨西哥政府一把，既能得到实惠又能搞好与墨西哥政府的关系。

事实证明，购买墨西哥公债让摩根得到了更多的回报，华尔街和远在欧洲的同行们都对摩根佩服不已。

阿根廷在与乌拉圭的战争结束后元气大伤，在19世纪90年代陷入经济危机。为了救命，阿根廷政府也发行公债。摩根再次让人惊奇，他购买了7500万美元的阿根廷公债。不久阿根廷国内形势得到稳定，经济快速发展起来，摩根的投资不用说又是一次大赚。

第一章 天机篇（8）

威风八面的英国也低下高昂的头，找到了摩根希望得到他的援助。原来英国一面要忙于镇压各殖民地此起彼伏的起义，一面还要忙于和德国搞军事竞赛，国家财政非常吃紧。摩根很痛快接受了请求，他一共认购了1.8亿美元的英国公债。

在上世纪初，摩根已经成为了名副其实的世界债主，各国政府面对他都要低头。摩根创建了一个空前庞大的摩根帝国，在摩根帝国的操控下，有大银行、巨型垄断企业、各种金融机构，这就形成了结构庞大、组织严密的“摩根体系”。摩根体系拥有780亿美元的总资本，相当于当时全美所有资本的1/4，而他能控制的资本更是达到了美国的一半左右，摩根成为美国真正的主宰。

◎ 哈默：运作未来专家

过去的已经过去，现在的很快就要变成过去，我们注定是生活在未来之中，不能看到未来的人将永远活在过去。很多人被过去的噩梦吓破了胆，很多人被现在的迷乱遮住双眼，所以他们看不到未来，他们小心翼翼，不敢越雷池一步。当别人成功的时候，他们又开始后悔：想当初我也去冒一把险，我早就发了。可惜这世界什么药都有卖，唯独没有后悔药卖！

哈默是上世纪世界商业舞台上的一位风云人物，他纵横于世界各国，在前苏联、非洲、中国尤其活跃，因此被称为“红色商人”。

1921年的苏俄，经历了内战与灾荒，物质奇缺，药品和食物尤其匮乏，人们纷纷被疾病与饥饿打倒。当时哈默正好在美国，他时刻关注着世界，商人特有的嗅觉让他闻到了商机。

当时，苏俄被内战、外国军事干涉和封锁弄得经济萧条，人民生活十分困难；霍乱、斑疹、伤寒等传染病和饥荒严重威胁着人们的生命。列宁领导的苏维埃政权采取了重大决策——新经济政策，鼓励吸引外资，重建苏俄。但很多西方人士对苏俄充满偏见和仇视，把苏维

埃政权看作是可怕的怪物。到苏俄经商、投资办企业，被称作是“到月球去探险”。

哈默认为苏俄能让自己成就一番大事业，值得搏一把。他不在乎别人把他当疯子，也不相信苏俄就是地狱，他看中的是苏俄广阔的市场和无以限量的前景。

犹太人都有这样的豪气：风险大，利润必然也大；利润大，就值得去冒险。于是哈默从美国漂洋过海到了西欧，再从西欧坐火车到了苏俄。在途中，哈默看到了一幕幕的惨状：霍乱、伤寒等传染病流行，城市和乡村到处都有无人收殓的尸体，专吃腐尸烂肉的飞禽在人的头顶上盘旋。

哈默首先想到的就是：被灾荒困扰着的苏俄目前最急需的是粮食。他又想到这时的美国粮食大丰收，价格早已惨跌到每蒲式耳一美元。农民宁肯把粮食烧掉，也不愿以这样的低价送到市场出售。而苏俄这里有的是美国需要的、可以交换粮食的毛皮、白金和绿宝石。如果双方能够交换，岂不两全其美?

第一章 天机篇（9）

从一次苏维埃紧急会议上，哈默获悉苏俄需要大约100万蒲式耳的小麦才能使乌拉尔山区的饥民度过灾荒。机会来了！哈默立刻向苏俄官员建议，从美国运来粮食换取苏俄的毛皮、宝石等货物。双方很快达成协议，初战告捷。

没隔多久，哈默成了第一个在苏俄经营租让企业的美国人。哈默还和列宁交上了朋友，此后列宁给了他更大的特权，让他成为苏俄对美贸易的代理商，哈默一跃成为美国福特汽车公司、美国橡胶公司、艾利斯—查尔斯机械设备公司等30多家公司在苏俄的总代表。生意越做越大，他的收益也越来越多。哈默几乎垄断了苏俄的对外贸易，每次交易中他都能挣到大笔的钱，他存在莫斯科银行里的卢布数额惊人，成为当时最有钱的人之一。 1929年至1933年，全世界发生了史无前例的经济大危机。作为危机发源地的美国自然受伤最为严重，无数的企业破产，无数的人从高楼跳下，无数失业人员等着国家的救济，整个美国被笼罩在萧条中，人们都心灰意冷，绝望透顶。

哈默过得也很不如意，但他坚信未来一定会变好的。他思索到：美国长此这样定会国将不国，所以必然会有变革，一旦出现变革，机会就会随之而来。

1933年美国总统竞选，在所有竞选人中，哈默极其看好罗斯福。罗斯福的叔叔西奥多?罗斯福曾当选过美国总统，罗斯福政治世家的优势是其他竞选人没有的；再者，罗斯福为人坚毅沉着，其演讲才能非同寻常。这时他便开始了一番大胆的假设：如果罗斯福成为总统，他一定会实行新政；一旦新政，必然会刺激国内消费和需求，到时禁酒令也会被废除。禁酒令被废了，人们就可以敞开肚皮喝酒，各类酒的需求必然会大增。酒的需求增加了，作为配套产品的酒桶也会出现空前的需求。

哈默当机立断，开始行动了。他利用和苏俄的关系，从苏俄买来大量木材，建了几个大型的酒桶加工厂。当时人们都很不解，认为哈默疯了。不想后来罗斯福果然当选为总统，禁酒令也被废除，哈默生产的酒桶立刻被抢购一空。通过卖酒桶赚了一大笔后，哈默又以数倍的价格将那些酒桶加工厂高价卖给其他人，自然又是一笔天文数字的收入。

上世纪五六十年代，利比亚在全球进行招标来开发油田，来自9个国家的40多家公司参加了这次投标。参加投标的公司并非都想开发油田，有些公司希望拿到租借地后再转租，从中赚一笔差价；另一些公司，其中包括西方石油公司，虽财力不够雄厚，但至少具有经营石油工业的经验。利比亚政府允许一些规模较小的公司参加投标，因为他首先要避免的是遭受大石油公司和大财团的控制，其次再去考虑资金有限等问题。

哈默的西方石油公司与那些石油巨头相比，实力悬殊太大，和他们硬拼无异于以卵击石。但哈默也有他的优势，那就是他和利比亚国王私人关系良好，哈默知道决定成败的关键在于如何巧妙地运作。

第一章 天机篇（10）

哈默对这次投标非常重视，他的投标方式非同一般，投标书用羊皮证件的形式，卷成一卷后用代表利比亚国旗颜色的红、绿、黑三色缎带扎束。在投标书的正文中，哈默加了一条：我愿意从尚未扣税的毛利中拿出一部分钱供利比亚发展农业用。此外，还允诺在国王和王后的诞生地库夫拉附近的沙漠绿洲中寻找水源。另外，他还将进行一项可行性研究，一旦在利比亚找出水源，他们将同利比亚政府联合兴建一座制氨厂。

哈默的真诚赢得了利比亚政府的认可，最后，哈默终于得到了两块租借地，使那些强大的对手大吃一惊：这两块租借地都是其他公司耗巨资后一无所获而放弃的。

很快哈默也由兴奋变为烦闷——在租地上钻出的前三口井都是滴油不见的干孔，仅打井费就花了近300万美元，另外还有200万美元用于地震探测和向利比亚政府官员的交际费用。于是，董事会里有许多人开始把这项雄心勃勃的计划叫做“哈默的蠢事”。

虽然和股东之间意见不合，但哈默还是相信自己的判断，他决定坚持下去，他要和未来赌一赌。哈默的坚持见到了成效，不久，第一口油井出油了，此后，另外8口井也出油了。这下股东们的心情可是从地到天。这块油田的日产量是10万桶，而且是异乎寻常的高级原油。更重要的是，油田位于苏伊士运河以西，运输非常方便。

与此同时，哈默在另一块租借地上，采用了最先进的探测法，钻出了一口日产7.3万桶自动喷油的油井，这是利比亚最大的一口井。接着，哈默又投资1.5亿美元修建了一条日输油量100万桶的输油管道。而当时西方石油公司的资产净值只有4800万美元，足见哈默的胆识与魄力。之后，哈默又吞并了好几家大公司，这样西方石油公司一跃而成为世界石油行业的八大巨头之一。

哈默的一生都在全世界来回穿梭，他到处投资项目，兴办实业。改革开放前后的中国还不被全世界看好，甚至很多人不敢到中国来投资，哈默艺高人胆大，率先来到中国投资。他的冒险再次为他获得了大笔的利润以及很高的国际声誉。

犹太人几乎都是乱中取胜的高手，类似的例子太多，限于篇幅，无法一一道来，因此选择了罗斯柴尔德家族、哈同、摩根、哈默四个比较典型的例子，以便让读者了解犹太人善于在危机中赚取商机的这种能力和手段。

二、温州人，改革大潮中最活跃的精灵

有两个人在谈话。

“哪种人满世界跑，知道吗？”

“温州人啊，还没有见过什么地方没有温州人。”

“你错了，就有地方没有温州人。”

“什么地方？”

“三个地方：一个是没有钱的地方，一个是没有市场的地方，一个是没有商机的地方。”

“那还是你错了。”

“为什么？”

“在这个世界上，没有钱、没有市场、没有商机的地方，有吗？”

“让我想想，确实没有。”

“知道温州人为什么那么富裕吗？”

“既能当老板又能睡地板，能吃苦！”

第一章 天机篇（11）

“那只是俗人之见，只要能吃苦就能发财，那全世界的财主还不满天飞？”

“那你说是什么？”

“因为他们敢闯，敢满世界跑，所以他们知道什么地方更有市场，什么地方更有商机，什么地方更能赚钱。”

“高见！我赞同！”

“光赞同有啥用，空谈了白天，还是实际行动吧，走，赚钱去！”

◎ 看准了就不要等待

有一句俗语也是名言，就是“三思而后行”，这句话不知保护了多少人，也不知坑害了多少人。有一支股票你没有买，等你想买的时候，价格早就涨上去了；有一个姑娘你没有追，等你想追的时候，她已为他人妇了；有一个生意你没有做，等你想做的时候，大街小巷都有人在做了；有一个项目你没有上，等你想上的时候，早就有人捷足先登了；有一个职务你没有争取，等你想去争的时候，早就有人大权在握了；有一个时机你没有把握，等你想去利用的时候，早就有人借此飞黄腾达了。

有一句话说温州与上海的关系，“身在温州，心在上海。”温州人就是这样，他们总是把目光瞄准最大的城市——上海，因为上海总是有那么多商机，总是有那么多金子，上海人又是那样的精明过头，留给温州人一个又一个的机会。

1991年的时候，改革开放虽然正在如火如荼地进行着，但人们的思维和眼界还没有完全打开。温州人却总是先人一步，他们比一般人看得更远。

在温州通往上海的104国道上，昼夜奔驰着大车、小车甚至拖拉机，一批批温州人奔向上海，当时很多温州人就是从这条路上发迹的，后来温州人称之为“财富之路”。

1991年10月，姓陈的两兄弟急急忙忙地跑到上海侦查经济情报。当时的上海浦东开发区有相当一部分土地正待开发，陈氏两兄弟像勘探队员一样，从最南端的杨高路到最北端的高桥，他们四处张望，写写画画，花了整整五天时间。随后，他们悄悄回到温州。

此时，精明的上海人也在关注着时局，他们更谨慎细致，他们要等国家的政策下来后情况更明朗时再行动。

陈氏两兄弟可没有这种耐性，他们一回去就向自己的同乡们汇报情报：根据我们在上海浦东得到的信息和现场调查，开发浦东缺少一条贯通南北的干道，杨高路的拓宽改造是势在必行的，因此，将来的杨高路必将繁华无疑，我们要抢在改造前租下一批店面房屋……其他的人也都从中闻到了钱的味道，于是大家一起募集资金，支持陈氏两兄弟到上海去大干一场。

第一章 天机篇（12）

第二天一早，陈氏两兄弟提着一个脏兮兮的蛇皮袋（就是农民常用的那种口袋，现在城市里很难看到了）。蛇皮袋外表虽然很难看又脏，但里面内容却很丰富：足足有65万人民币。两人提着蛇皮袋，非常谨慎地坐上了开往上海的长途汽车。当然，他们没忘记随身带上一本不知什么名称的集体企业营业执照副本。因为温州人都知道，以公有制为主体的大上海，谁都害怕与个体、私营经济打交道。

两兄弟把他们的钱一下子全砸到了离杨高路有30米之遥的一间仓库，而不是沿马路的门面。合伙人都非常纳闷，竞争对手心中都窃笑这两人不会花钱。

陈氏两兄弟对别人的嘲笑不理不睬，他们心中有自己的算盘：杨高路要么不改造，一改造必是6车道、8车道无疑。到那个时候，他们必然大赚！到1991年11月底，陈氏兄弟的65万元投资全部落实了。陈氏兄弟的上海合作伙伴有村办企业、市属企业、部队大院之分，但是联营协议的主要内容是一致的——上海方以地皮为投入，温州方出资改造成活动房式店面，由温州方经营管理，收入二八分成，五年不变。

事情的发展没有出乎陈氏两兄弟的意料，没过一年，耗资8亿多元的杨高路改造工程就被列为上海头号工程大张旗鼓地搞了起来，当初笑话两兄弟的人都惊得说不出话来。

1992年12月8日，杨高路改造工程竣工。陈氏两兄弟也正在算他们的收益：总投资65万元改造了活动店面109间，现已出租98间。留下11间囤货居奇，要获得更大的收益。每间租金年均8000元，65万元投资一年内就完全收回了。随着浦东区的开发与上海经济的发展，杨高路的铺面租金年年猛涨，陈氏两兄弟赚得不亦乐乎。

◎ 有胆，还要有勇

其实很多人都有各种冲动，比如想换工作干别的，但又怕找不到好工作，就不换了；想辞职去创业，但又怕血本无归，就不辞了；想去拜访某个客户，但怕被拒绝，就不去了。胆子人人都有，一个唯唯诺诺的人被逼急了也能面目狰狞。但我们缺乏的是胆子加勇气，很多时候，一个人发现了机会，也想去做点大事，但一想到各种艰难，要么是偃旗息鼓，要么是半途而废。胆量是一瞬间的产物，能激起人的雄心，而勇气则需要长期坚持，没有勇气，再大的胆量也要消沉。

从来没有听说过“农民包飞机”的怪事，但王均瑶（均瑶牛奶创始人）就做到了，后人温州人就称他是“鬼”胆包天。

1990年温州有了机场后，有到北京的，有到天津的，有到武汉的，可就一直没有长沙航班。其实在长沙的温州人很多，每年春节就有大批温州商人困在长沙回不了家。王均瑶大胆设想：大客车可以包，为什么自己不能包一架飞机飞温州？有人笑他做梦，他回答：为什么不试一试？

在人们的不解与冷眼中，胆大的王均瑶义无反顾地踏上了“包机”的道路。

第一章 天机篇（13）

没有人支持王均瑶，他只能一个人独自谋划，制定各种方案，调查市场。等一切准备完毕后，王均瑶开始了他的“包机”历程。首先，他说服了湖南省民航局：温州到长沙的航班客源充足。他调查到至少有1万左右的温州人在长沙做生意，并且温商不仅把时间看作金钱，还把精力消耗列作一项经营成本。另外，为了消除民航局对于经营风险的担心，王均瑶采用了“先付钱、后开飞”的合作模式，“我先把几十万元钱押给你们，等于每次先付钱，后开飞，这样你们就‘旱涝保收’了。”最终这句话打动了民航局的心。

想要包飞机不是件小事，自然是手续重重，王均瑶毕竟是农民出身，他不辞劳苦，今天去跑这个部门，明天去盖个图章。经过无数的奔波后，温州到长沙的包机航线终于开通了！1991年7月28日，这对王均瑶来说是个特别的日子。随着一架“安24”型民航客机从长沙起飞，平稳降落于温州机场，中国民航的历史被一个打工仔改写了。一时间，中国及美国、新加坡、日本等国的新闻媒体竞相报道，称此举是中国民航扩大开放迈出的可喜一步，王均瑶这个“土农民”一下子就出名了。

“那是我生命中最重要的一天。我的个人形象、人生道路都改变了！如果说人生是个大舞台，那一天，作为一名演员，我面试合格，被允许登上舞台。”王均瑶这样评价他的那次包机行动。

王均瑶成立了中国第一家农民包机公司，他趁热打铁，继而又承包了温州飞往全国各地的28条航线，真的把生意做到了天上。在中国，能做到这样的，他还是第一人。

无独有偶，七年后，温州人又创造了奇迹。

1998年8月30日凌晨2点，杭州至乌鲁木齐快运专列延伸国际专线正式开通，标志着中国首次有了国际快运铁路专线。

这列名为“华东中铁快运X288次”的杭州至乌鲁木齐专列，延伸至俄罗斯的莫斯科、新西伯利亚和哈萨克斯坦阿拉木图。不久，这趟国际快运专列的始发站又由杭州直接延伸至温州，全程长达10000多公里。这条万里通道大大缩短了温州货运路程，促进了温州外贸经济的发展。

这又是温州人创造的一个奇迹！该国际快运专线居然是由温州民间资本组建的，这在中国历史上是第一次！快运专线的投资商名叫“温州至乌鲁木齐专线联合体”，这个联合体由温州市东风运输公司、殴海西山托运部、市长运青松第六营业处的托运个体户联合组成。

后来经济学家评论说：“这是我国铁路运输营运的最新模式和重大改革，在我国航空史上也有其重要意义。”

能开创新局面的人，不只需要朦胧的冲动，不只需要藏在肚子里的创意，更需要的是敢拼敢闯不达目的不罢休的勇气！

第一章 天机篇（14）

◎ 机会是自己创造出来的

好多商机其实很多人都发现了，但为何成功的只是少数？因为做事要成功是需要门槛和条件的，比如开公司、办厂子都是需要大量资金的，还有一些行业被政府限制或者已经被别人垄断，要想插上一脚更需实力，不是人人都具备这些条件的。一般人就会说：算了，自己没有那个命，然后看着财富从身边溜走也只有干瞪眼。但英豪们不会这样想，他们在想：现在我没有这种条件，我要去创造这种条件，那样我不就抓住这个机会了？

周星增1983年大学毕业后，分配在贵州工学院工作，后又调回老家温州大学任教。1992年，中国进入改革开放的大潮，这让周星增有了莫名的躁动。就在学校即将任命他为系副主任时，他却毅然地递交了辞职报告，选择了进入民营企业中，也成为一位商海弄潮儿。他勤恳实干，不断给自己施加压力，提出更高的目标。从财务部经理到销售中心总经理、董事长助理，他最终进入了企业集团的领导核心层。

如此辉煌的业绩，周星增并没有骄傲，而是将事业的风帆再度高高扬起。他决定自己单独创业。那做什么呢？当时的人都望子成龙，都希望自己的孩子有本事，都渴望自己的孩子能读大学。政府又明确提出了大力发展高等教育的政策，大学扩招是必然的，这意味着考上大学不再是难事。但现在的大学太少了，省会城市就那么几所大学，一般的城市就那么一所，有的城市还没有，肯定需要大量的民办大学来补充，未来的教育事业一定会火起来！

机不可失，时不再来，1999年7月，周星增决定弃商办学。1999年下半年，他与几个朋友及温州国际信托投资公司，共同投资3亿元人民币，要在上海浦东康桥开发区兴办上海建桥学院。

私人办大学谈何容易？当时，周星增并未获得政府的批准，只是与当地政府签订了一个意向书，便开始兴建教学大楼。这么大胆的举

动让许多人都很费解，但是，周星增却有自己的想法。

周星增说："自己在工厂里干过，搞的是低压电器。国家对低压电器产品实行许可证管理，没有许可证就不能生产，可是要取得许可证，又必须有生产做基础，没有生产永远也拿不到许可证，现实就是这样的矛盾，条件只有自己创造出来，否则一切都免谈。"

周星增来个先斩后奏的策略，先不问能办不能办，而是先买地、先基建、先盖楼，把需要具备的几个基本条件都搞得差不多了，然后再到上海市教委审批。

周星增知道没有办学的必备条件，这个大学就永远也办不了。

第一章 天机篇（15）

大学首先要有一定的规模。周星增一下子就征用了200亩地，第一期工程建筑面积5万平方米。二是足够的资金。周星增和康桥开发区签订了投资2.5亿元办学的协议书，并马上把500万元保证金汇到上海市教委的指定账户，其他几千万元则投入到征地基建。三是优秀的校长。周星增聘请了刚退休的上海广播电视大学校长、教育管理专家黄清云。

周星增的努力和魄力赢得了上海市政府的认可，他的学校计划终于被批准了，他发现了机会并创造了条件，终于将主动权牢牢地掌控在了自己手里。

2001年4月份，经上海市教委、上海市人民政府批准，建桥学院又被破格列入国家计划内招生序列，成为上海市第4所列入计划内招生，并有独立颁发大学文凭资格的民办大学。2003年7月，学院首批毕业生1000多人，就业率达到91%。目前，学校的在校生已达到近万人。

上海市政府和上海市教委给予周星增很高的评价：建桥是一条鲶鱼，把上海的民办大学给带动起来了。

◎ 先入为主

像在战争中一样，战略要地（高地、关口、港口）是极其重要的，谁先占领了战略要地，往往谁就能赢得战争。第二次波希战争，希腊扼住温泉关口，以7000希腊联军面对波斯帝国数万大军，并将波斯大军重创。

下手快就是抢先占据最有利位置，让想同你争夺的人尽快死心。商业街里，谁先占据了好的口岸好的市场，谁就会赚得最多，那些在角落里的商户只有眼睁睁看着别人生意爆满，自己的却门可罗雀。商战中也是一样，抢先进入一个行业的往往会成为这个行业的龙头与标准，后来的都要遵从他们制定的游戏规则并看其脸色行事。

北京有一条着名的商业街叫雅宝路，是专门针对外国人的外贸市场，每天都是人头涌动，热闹得很。

但这个市场的老板不是北京人，那老板是谁？是温州人！

雅宝路地处北京使馆区，刚起步时是一条自发商业街，规模很小，商品种类也不多。江浙人却看中了这里的地段和区位，因为这里距使馆区近，做外国人的生意太容易了，在别人没有行动之前，率先驻扎了进来。那时只有几个小贩在折腾，向老外卖些工艺品、纪念品、服装。小贩十个中九个都奸诈，尤其是对外国人。小贩们非常会抬价，老外显然对中国的商业文化不了解，别人说多少就多少。那些小贩个个是赚得腰包鼓鼓的，看到外国人就像看到了财神爷。许多老外来北京，雅宝路成了必去之地，非买一些东西带回去不可。逐渐也有老外来做生意，买些商品带回本国贩卖，慢慢由“小倒倒”变成“大倒倒”，他们成了国际倒爷。

第一章 天机篇（16）

在雅宝路做生意最多的是温州人。温州人做的服装、皮鞋之类的商品，最受国际倒爷欢迎。闯荡北京多年的温州老板，脑子特别灵光，哪能放过这些送上门的洋客户，于是就在雅宝路设点接客。有了生意，不仅到“浙江村”投料下单，甚至还从老家组织大量货源，并提供所需要的配套服务。

看到客商纷至沓来，精明的温州人又灵机一动。他们离开马路“登堂入室”，包租路旁宾馆的标准房，在客房里挂上商品式样，专供老外们选购。一人包一间，一间就是一个公司。雅宝路一带的5个宾馆——雅宝大厦、吉利大厦、金盛鑫商厦、北斗星大厦和国兴大厦，全都给他们包光了。雅宝大厦有100多个房间，住的十有八九是温州人。温州人中，又以永嘉的占绝对多数。雅宝路的生意就这样被温州人抢走了。

自此以后雅宝路生意更是好得没法形容，凡是在里面经营的商户，每天做的事就是买卖、数钱。

雅宝路市场每年都为国家创下大量外汇，据称约有30亿美元之多。雅宝路长不过二三百米，周边走一圈也不需二十分钟。在这样一个小地方，竟能生出那么多钱财，看来任何市场只要下心思好好运营，财富自然随之而来。

◎ 错过星星就不能再错过月亮

没有谁能抓住一切机会，没有谁会不犯短见的错误。所谓“亡羊补牢，尚未晚矣”，我们没有必要为失去的和错过的终日悔恨，只要活着，有的是机会，只要下一个别再错过就是了。有时候错过也是一种好事，它让我们知道珍惜！

真正的高明，不是不犯错误，而是能由自我批评中达到高明，不肯自我批评的人，永远不会真正高明。

温州人陈绍枢是做小工艺品的，他自己也没有想到自己会做得这么大。如今，他已经是北京华江实业有限公司的董事长。

利用做工艺品生意的机会，陈绍枢接触了国内外一些重大体育、文化和经济、政治活动，这些活动都需要定制一些奖品、纪念品之类的，并且数量不少。敏锐的陈绍枢从中发现了生财之道。

1990年，十一届亚运会在北京举行，就在上一年，陈绍枢作为乡办工艺厂厂长，曾上门联系纪念品生意。组委会工作人员说：要做纪念品生意必须出10万元赞助费。10万元，对于一个乡办小企业来说，是一个很大的数字。最后经再三协商，陈绍枢只能制作纪念品而不能卖纪念品了，所制作的纪念品都要交给组委会指定的专卖公司。专卖公司给陈绍枢是8角钱一个，拿到市场上卖却是5元一个。

第一章 天机篇（17）

这给陈绍枢的刺激太深了，他深感大型活动纪念品市场空间的巨大，也深为自己的一时犹豫而后悔——10万元，2万个纪念章就赚回来了，这能算得了什么呢？他从中得到极大启示：专利之中藏有巨大利润，自己要敢于做一个专利买断的经营者。

1996哈尔滨亚冬会是陈绍枢事业的一个重大转折点。陈绍枢知道后马上赶到了哈尔滨，他此行的目标很明确：买断亚冬会纪念品的专利权。陈绍枢同亚冬会组委会很快就签订了协议，以15万元的价格买断了亚冬会铜质纪念品的专利。

失去的机会终于又找了回来，现在该陈绍枢大展手脚了。

陈绍枢马上组织人马，分成各个小组，他自己为总负责人，主持设计制作了一套收藏品。为了表现1996年这个好年头，收藏品限量发行1996套，每套1996元。陈绍枢的收藏品制作精美，富有创意，再加上亚冬会的特殊意义，这些收藏品很快就受到了人们的喜爱，自然而然受市场追捧，最后竟被炒卖到8000多元一套，其价格涨了四倍多！

陈绍枢没有停下他的步伐，之后他又为多个大型运动会和展会制作了纪念品，成为这个行业的领头羊。

哈尔滨亚冬会之后，陈绍枢又为亚特兰大奥运会制造过纪念章，后来的2000年悉尼奥运会、2004年雅典奥运会他都有参与。北京奥运会，他也亲身参与了设计开发产品。

陈绍枢的事迹告诉我们：总会有错过的机会，悔恨是没有用的，当下一个机会再来临的时候，就不要再犹豫再糊涂了！

◎ 跑得最快，吃得最饱

以上的例子都是温商大军中几个典型的例子，下面介绍一下在全世界寻找商机的温州人身影。

在四川的温州人约有15万，在成都的约有8万。早在20世纪80年代末，温州人就为当地每年创造产值160亿元，成为创造财富最大的外来

群体。十余年后的今天，这个数字无疑更加惊人。成都每年的GDP70％左右为成都的民营企业所创造，这个70％民营企业中温州商人又占了10％。

有20多个交易区的成都荷花池是中国西南最大的小商品市场，中国第三大综合市场，年成交量近60亿元。荷花池市场是成都人创办的，但是成都人已基本不在此经营，现在基本上是江浙人、温州人在此支撑市场。

川北的广元地区是一个贫困地区，20世纪80年代，就有温州商人在此创业。现在，广元市中心最漂亮的景观是“温州商城”。广元位于西安与成都之间，陕西与四川交界之处，是成都与西安之间物资交流的一个重要的支撑点。这样的商业地位，西安人没有看到，成都人也没有看到，偏偏让温州人看到了，而且在此做得很漂亮。

第一章 天机篇（18）

在重庆建设成直辖市之前，温州人就已经“杀”了进来，他们占据解放碑、朝天门和石桥铺三大商业圈的很多好口岸，在此“三圈”的街上走走，你到处可以看到温州的品牌或听到温州话。在“三圈”里经营扎根的人有80％来自浙江，一半是温州人。用重庆人的话说，重庆的主要商业圈被温州人“包围”了。由于温州人的出现，重庆中心城市的店价、房价也大为提高。

在上海，温州人拿出数百亿来投资楼市，以温州资金为主力的外地人购买了上海楼市高价住宅的一半还多，超过了本地居民。上海的房子那么贵，温州人为什么还敢买？因为温州人看中了上海的独特区位和发展潜力，他们购房的目的主要不是自己居住，而是用来投资。他们通过大量资金进入房地产二级市场，囤积一段时间，抬高房价后再倒手售出，于是有上海媒体惊呼：上海楼市出现了温州现象！温州人还拿出上千亿来投资实业，温州人买房子买商铺，开商场设工厂建学校，温州人成了上海的“房东”和“老板”。

在北京，温州炒房团看中了北京的首都优势，仅2002年3月14日、15日两天，温州人买楼就花了3000万。在楼市火爆的2005到2007年，温州炒房团更是携带着上千亿的资金在北京的各个楼盘穿梭，看准了就大肆购买。

温州人造就了着名的京城“浙江村”，它几乎垄断了北方的中低档服装市场。北京的数条着名的商业街、商业城也被温州人把持着。

在昆明，约5万温州人至少拥有60亿元的投资资产，而这60亿资产可以产生200亿以上的经济效益。昆明的周边城市发展潜力大，温州人眼光独到，他们在各个城市投资商铺、开设商城，建立起一个以昆明为中心的商业圈。

在新疆，做边贸的温州人接近8万，每年撒入新疆50亿元。

还有就是遍及各地的温州鞋城。温州是着名的鞋都，中国大部分人穿的鞋子都是温州制造，全国85％以上的皮鞋市场是温州人开的。

在国内各省，温州人和温州市场比比皆是。

温州人的商旅足迹也延伸到了国外。有50多万温州人分布在意大利、法国、美国、巴拿马等十几个国家和地区，开设了温州人的市场。

上海着名的《新民周刊》以“温商突起沪上”为题，描绘了温州对上海的占领：温州的资本力量，在市场、工业、教育等板块，已经震撼了上海“老大哥”的地位。据上海市人民鞋业有限公司董事长南流先生介绍，在浩浩荡荡外出的“温家军”中，有1/8把脚步留在了上海，温州人在上海创办的企业，超出了5000家，人数达20万人。在这个国际大都市里的GDP，温州人创造了不少于5个千分点。

第一章 天机篇（19）

在上海，温州人创办的市场比比皆是，有周冠成投入巨资改建的大型农贸市场；有林益民、吴宝荣等人创办的上海国际汽车城商贸中心；有邱宗桥等人创建的上海温州经济城；有蔡祈敢创办的上海春申商城；有黄爱国等人创办的大名鞋类批发市场和大都鞋类批发市场等。

据统计，20世纪70年代，在美国的温州人还不到6万人，如今至少有23万人。据美国《世界日报》报道：纽约法拉盛人气最旺的超市，老板几乎是清一色的温州人。巴黎的13区和14区，就是所谓的“温州街”，住着的都是温州人，听到的都是温州方言，甚至警察也得会说温州话。

温州人的经营特色是从小生意做起，纽约的缅街“新中国”超市老板卢先生，数年前初到缅街，曾在路边摆摊卖蔬菜，他经过自身的艰辛努力，凭着对商机的敏感，很快发展起来。

温州人在世界各地的人数与商业势力的逐年扩大，印证了温州精神的力量。

在美国纽约，温州籍华人约有10万。当地报纸以法拉盛商业区作为解剖观察的对象：“许多老旧的华人杂货店、餐饮店，已换成多家浙江温州人开办的超市。经营者多是打拼的温州青年，开办的超市以生鲜蔬果鱼肉为主，规模与速度胜过许多老牌超市。”媒体惊叹：温州人在美国，特别是在纽约的发展，短短10年内的成绩，令人刮目相看。

在欧洲，中国前往的移民主要来自浙江省和福建省。实际上在整个欧洲，中国移民中占最大比重的是浙江人，尤其是温州人。意大利是温州移民在南部欧洲的主要定居地，据说，现在意大利的皮货制造一半以上出自在意大利的温州人之手。而原来犹太人垄断的一些商业领域，不但被温州人渐渐蚕食，而且还让犹太人当了打工仔。

所谓“天道酬勤”，勤劳的人终究是会得到回报的。商机不会从天上落下来正好掉在你头上，它喜欢和人捉迷藏，一会儿在这里，一会儿在那里，只有目光敏锐且身手敏捷的人才能捉住它。

从天而降的馅饼也有，但要么是灾难，要么是陷阱，很多人都深受其害，只要人的惰性和贪性不根除，去追逐它的人就会前仆后继，永无休止。温州人的财富不是上天赐予他们的，不是运气好捡到的，是他们用两条腿跑出来的！

第二章 商魂篇（1）

第二章 商魂篇

迈克尔·乔丹从中学时就喜欢上了篮球，一开始他进展神速，可有一段时间则没有什么长进。他的教练看在眼里，急在心里。

有一天，教练问乔丹："乔丹，我问你，敌人是死的还是活的？"乔丹笑着回答："当然是活的。"教练又问："对，敌人不是木桩立在那里，他们会跑，会动，会思考，他们不会傻乎乎地被你过被你盖帽。当你传球和投篮的时候，他们会用尽一切办法来阻挠你、挤压你，甚至不惜犯规。球场上战机转瞬即逝，根本不容你有一丝调整、犹豫的时间，那你怎么战胜你的敌人？"乔丹摇摇头。 教练又问道："速度，只有速度！我再问你，你知道最快的速度是什么吗？"乔丹回答道："子弹？汽车？"教练摇摇头说："是反射性的速度。"教练看着乔丹迷茫不解的眼神，接着说道："当有什么东西射向你眼睛的时候，你的眼睛会马上闭上；当有人用棍子打你时，你的手会马上护住头部；当你饿坏了的时候，闻到食物的美味，你的口水会马上流出来，不需要人提醒你，在零点几秒的时间里你的身体就会自然完成。"

"我认识很多犹太人、日本人、德国人，他们都很有钱，起初我也不知道他们是怎么赚钱的，后来交往多了，我才发现了秘密。他们从小就树立了当富翁的理想，培养起赚钱的习惯和思维，然后去努力地奋斗。经过长时间的训练和奋斗，他们一看到什么一听到什么都马上会联想到：有没有商机，能不能赚钱。这就是反射性的速度，所以他们能发现别人习以为常的机会，他们会在别人尚未醒悟时就把钱赚走了。对他们来说，赚钱是一件很随意很轻松的事情，断不是我们平常人想的那么艰难，因为他们的灵魂已经和赚钱合二为一。"

教练继续说道："其实不光是赚钱，任何事情都一样。当你想成为一位巨星，当你每天用心地刻苦训练，你和篮球会慢慢地融为一体，

篮球完完全全地化为你的灵魂。当你和敌人对决时，你能在最短的时间里自然地做出最正确的选择，你就像闪电一样，谁还能阻挡你？”

从此以后，乔丹每天起床就会对着镜子大叫：“迈克尔·乔丹，你要成为一位出色的球星，不，是最伟大的球星！”鼓足勇气后，乔丹就不知疲倦的训练，他练运球，练突破，练灌篮，练投篮。经过长期刻苦的训练，乔丹的球技已经神乎其技，他自己已经化身为篮球。

第二章 商魂篇（2）

在篮球场上，乔丹的每一个动作都不需要过多的思考与犹豫，他的每一个动作都是那么的随意，那么的信手拈来，却又那么的恰到好处，让对手根本连反应的时间都没有。乔丹能轻松地过掉对手，能在篮下变着花样灌篮，能在最关键的时候给敌人以致命一击，他率领公牛队六次夺得NBA总冠军，有史以来最伟大的篮球巨星－－飞人陛下，就此诞生！

一、犹太人与温州人惊人的相似

◎ 为钱走四方

犹太人和温州人都是四海为家的精灵，为了自己的前途和命运，可以走遍世界。但犹太人与温州人这种敢拼敢闯的精神未必就是天生的，他们之所以要四处奔波，也是有其历史原因的。

犹太人所建立的国家希伯来国被亚述帝国灭亡后，犹太人就没有了自己的国家，没有了政府，他们相继被亚述帝国、新巴比伦帝国、波斯帝国、亚历山大帝国、罗马帝国等国家统治。在被统治的时间里，犹太人被掳掠、欺凌、歧视，被迫有了三次大流散。伊斯兰世界兴起后，中东相继被阿拉伯帝国与奥斯曼帝国统治，犹太人为了躲避政治压迫与宗教歧视，又被迫向欧洲迁移。

但欧洲也不是犹太人的天堂，到了欧洲后，犹太人的财富让各国上至王公贵族下至黎民百姓都眼红不已，再加上宗教迫害，于是犹太人的苦难又开始了。犹太人被迫害、驱赶、屠杀，最后别无他法，只得从西欧又向东欧、中欧、亚洲、南非流亡。当美洲崛起后，尤其是新兴的美国，让犹太人又看到了新的希望，无数的犹太人举家迁往美国建立自己的新家园。当1948年以色列建立后，犹太人终于有了自己的国家，世界各地的犹太人又纷纷回到阔别二千多年的故乡。

正因为迁移与流亡成为了习惯，犹太人已经适应了这种四海为家的生活与经历，也因此形成了犹太人敢拼敢闯的民族性格。

温州人在历史上也受过许多苦，当然其苦不能与犹太人相比。温州地处东南一隅，除了南宋那一段短暂的甜蜜期外，温州长期都很穷。

温州人不甘贫穷不甘寂寞，再加上温州沿海的地理优势，他们外出求生就变得很容易，所以在古代、近代、现代，温州人到海外淘金的现象都很普遍，温州人自此形成了外出拼搏的性格。当改革开放到来后，温州人便走到了全国人的前面，他们主动四处出击，搜索商机，成为神州大地最活跃最灵巧的商人。

第二章 商魂篇（3）

◎ 逆境下的拼搏

犹太人的历史就是一部血泪史，也是一部奋斗史，从亚述帝国时起，犹太民族家园被侵占，大部分犹太人被迫离开故土，流散天涯。

在漫长的流亡漂泊岁月中，犹太民族虽然灾难迭起，几乎遭到灭族之灾，但人们发现，今天犹太民族的特性、宗教、语言、文化、文学、传统、历法、习俗和勤劳智慧的资质没有因这二千多年的悲惨民族史而分崩离析，他们至今仍保持着自己的特色和民族凝聚力。尽管他们长期以来遭受到大放逐、大迁移、大捕杀，但他们仍做出了种种惊天动地的伟业。千百年来，犹太人人才辈出，精英遍布世界。处境恶劣与成果频出形成强烈的反差现象，这正是这个民族旺盛的生命意识和自强不息精神的反映。

温州的历史上也是苦多于甜，长期以来温州都是被忽视的对象，近代以来更是被海外殖民骚扰、经济侵袭，建国后又是地少人多，难于发展。

温州人为了生计不得不采取一些积极自救措施，如包产到户、开设小作坊、建设工厂、满世界跑市场。温州人不认命，温州人认准就勇敢去干，终于创造了温州今天的辉煌。

◎ 对财富的渴望

这是二者最大的共同点。

犹太人不会诅咒钱，不会憎恨钱。他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”，他们不会把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”，只要是自己赚来的钱，均是心安理得。

温州人爱钱比犹太人有过之而无不及。为了赚钱，温州人能冒险离开家乡到海外寻梦；为了赚钱，温州人能抛下面子去摆地摊；为了赚钱，温州人能四处出击寻找商机；为了赚钱，温州人能打破脑袋想出好法子；为了赚钱，温州人在创业早期也会干些造假制假的勾当。

犹太人和温州人是天底下最爱钱的两类人，所以他们也最有钱。当你最爱什么东西的时候，你通常能做得很好。

◎ 契约与诚信

可以说犹太人是地球上最守契约的民族，在犹太人的信仰和价值理念中，遵守契约是不可更改的。贪财聪明的犹太人在契约面前会很老实，当然犹太人也会找合同和法律的漏洞，让别人吃哑巴亏，他们的行为或许不道德，但是不违法。无论任何情况，只要是契约上要求的，就不能更改并且一定要办到，哪怕是亏本也要照做，犹太人就是这样做的。虽然很多人讨厌甚至畏惧犹太人的精明能干，但不得不佩服犹太人是最守信的民族。

温州人也一直有一种契约与诚信文化，虽然没有犹太人的那么明显。中国的商界总是提倡诚信、诚实，但真正做到的比较少，喊口号的占大多数，在真金白银面前，诚信就被抛之一旁。温州商人和近代的晋商是为数不多的能守信守约的商帮。温州人中也有害群之马，比如以前那些坑蒙拐骗和造假鞋的，让整个温州商圈都几乎遭到灭顶之灾。曾几何时，温州商人名誉扫地，人人喊打，幸好温州商人痛定思痛，他们通过自己的努力和真诚重新获得了认可。

第二章 商魂篇（4）

◎重视信息

犹太人相当重视信息的作用，因为他们知道在商场上，信息意味着什么。历史上通过信息发财的犹太富翁简直太多了，或是建立了自己的信息网络，或是广交朋友获取资源，或是重视媒体中的信息，或是关注生活中的细节，犹太人不去当情报员简直是一种浪费。最牛的就是欧洲金融霸主罗斯柴尔德家族，他们建立起当时最专业最灵敏的信息系统，连各国政府的情报部门也不能与之相媲美，因此他们得到的信息总是最快最及时的。

温州人也很重视信息，每一个看似不相关的消息也许就意味着一个商机，每一个商机也许就意味着一笔财富。为了获取最新最及时的信息，为了获得准能发财的商机，温州人遍布商界，像猎犬一样捕捉任何有价值的东西。温州人获取信息的手段同犹太人比起来，还相当业余，但是更多样化，比如在酒桌上、桑拿房，比如在与朋友的谈话中，温州人都可能得到有用的信息。

◎惜时如金

犹太人有一句名言：金钱能够储蓄，而时间不能储蓄。金钱可以从别人那里借，而时间不能借，人生这个银行里还剩下多少时间也无从知道。因此，时间更重要。

在犹太人眼中，时间比什么都重要。犹太人在与别人交际时，总会问别人："你认为你还能活多久？"这让很多人不解甚至愤怒。但当犹太人说出理由后，人们又不得不佩服犹太人，原来犹太人是掰着指头数自己还能活几年，比方说他认为自己还能活20年，那么他就一定要对自己说："只有20年了，在这20年里一定要好好珍惜，一定不能虚度光阴，不然到死的时候后悔也来不及了。"

中国人一向散漫惯了，时间观念不强，温州人算是一个另类。在温州人的思想里"领先一步，海阔天空；落后一步，寸步难行"，他们

走路、说话、办事都是“风风火火”的。温州人力争每分每秒，因为时间对他们意味着金钱，他们不能穷得叮当响，还心安理得地晒太阳。

◎广结人缘

犹太人长期都没有自己的国家，没有支持自己的政府，犹太人想要在社会上立足，只有广结人缘，不然便会被赶尽杀绝。通过广结人缘，犹太人获得了更多的支持，也获得了更多的商业信息，再加上他们敏锐的商业嗅觉和经商才干，犹太人因此能够富甲天下。犹太人历史上有很多善于交际的高手，银行家金兹堡、大富豪沙逊都是其中的佼佼者。

中国的关系文化从中华民族形成的那一天就开始了，谁都知道在中国做生意就是做关系，不管是经商、创业还是打工，有一句话是中国人不得不做的，那就是“要做事，先做人”。温州人在“做人”上是一把好手，一个是因为他们的交际才华，还有一个就是他们舍得为关系花钱。关系是有回报的，并且总是厚利的回报，所以温州人在这个上面是乐此不疲，甚至为了关系不惜贿赂、拉人下水。但近年来此现象有些收敛，因为温州一些企业家已经看到，仅仅靠关系就想把企业做大做强是痴人说梦，于是更多的企业家把主要精力投入到建设企业核心竞争力上。

第二章 商魂篇（5）

◎超强的适应能力

犹太人和温州人都是走四方的流浪客，每个地方的自然环境、社会环境、人文环境都不一样，在长期的历练中，犹太人和温州人形成了超强的适应能力。

犹太人已经流浪了许多年，他们的足迹遍布世界的每一个角落，聪明的犹太人知道怎么去适应环境。犹太人学习能力非常强，他们学习当地人的风俗习惯，吸收当地的文化，接受当地的观念，但犹太人独特的信仰与行事风格使他们很难彻底融入当地，还好他们长袖善舞的交际能力弥补了这一不足。犹太人通常很尊重当地人，在做生意时又能做到童叟无欺，所以当地人也能放心地和他们做生意。

温州人认为：要想生存，就要像水一样适应环境，水本无形，也可以有形。放在桶里的水是圆的，放在箱子里的水是方的，它随势而变，不拘一格。必须学会像水一样，善于随着周围环境的改变而改变，随行就市，不断调整自己，改变自己，使自己能够适应周围的大气候，这样才能在竞争中处于不败之地。水的精神赋予了温商“一有土壤就发芽，一有阳光就灿烂”的生存能力。

犹太人像弹簧一样，能变换自己的形状。温州人则更妙，他们像水一样，能随意改变自己形象，能彻底融入当地，又能把当地融入到自己当中。当今社会瞬息万变，并且变化速度日益加快，就像歌词里唱的一样“加速度是我的脚步”。只有快速反应，提高应变力，才能生存。

◎重视对后代的教育

犹太人为什么那么能赚钱，这不是天生的本事，而是后天教育得来的。犹太人有一个观点：由于知识可以不被抢夺且可以随身带走，所以教育是最重要的。在以色列建国初，国家困难，但以色列还是义

无反顾地实行了义务教育。犹太家庭对后代的教育独特而有效，值得我们参考。

犹太人从小就给自己的孩子灌输赚钱与理财的观念，并培养孩子的独立能力和思考精神。当孩子非常小的时候，大人们就开始对孩子进行启蒙教育，犹太人的《圣经》和《塔木德》就是启蒙教育的教材，由此犹太人的民族特性和民族智慧就被一代一代地传承下去，这也是为什么犹太人几千年来都没有被其他民族同化和消灭的原因之一。

当孩子稍稍大一点的时候，大人们就要给孩子灌输自己赚钱自己劳动的观念，犹太人不像中国人那样给孩子零花钱，孩子想要有钱花就要为家里工作，以他们的工作质量和数量来向自己的父母领取报酬。

温州人为什么那么能赚钱，这也不是天生的本事，也是后天教育得来的。温州人对后代的教育比犹太人更急功近利。

第二章 商魂篇（6）

在孩子很小的时候，温州人对自己的孩子还是很纵容娇惯的，和其他中国家庭没有什么两样，但是孩子稍稍懂事后，温州人就像培养狼一样培养自己的孩子。温州人会把自己的赚钱心得和创业经历讲给自己的孩子听，以此来激发他们的雄心和对金钱的欲望。当他们的孩子成年或接近成年时，温州人会鼓励自己的孩子创业或做创业的准备工作。

温州人就是这样自小就在钱眼里长大，他们爱钱、能赚钱也就不足为奇了。温州人鼓励自己的孩子创业赚钱，同时更注重孩子的教育，现在很多温州人都热衷于把孩子送到国外名校留学。除了学习文化知识，更为了让孩子更好地融入异国的文化，培养锻炼他的自主能力，以超越父辈的眼光来开创自己的又一片天地。

二、可怕的敛财者

◎赚钱没有禁区

犹太人和温州人都是爱钱的主，他们对金钱的渴望超过了其他任何人。正是在这种渴望下，他们想方设法赚钱。他们的智慧在赚钱上发挥到极致，许多在别人认为不能赚钱的地方，他们却能在那里挖掘出黄金。在繁华的都市，在荒凉的沙漠，在开放的沿海，在闭塞的内陆，都能看到犹太人与温州人在认真地搜索着财富。

这样的例子太多了，三天三夜都讲不完，现在给大家讲一个在军营里挣钱的真实例子。

上世纪50年代，日本被美国军队占领着。在驻日本的联合国某司令部里，犹太士兵总是无端地受到多方的歧视，根本没有尊严可谈。犹太士兵只要走过，白人士兵必然要满怀憎恨而轻蔑地骂一声，任何人都可以随便地议论挖苦犹太士兵一番，而犹太士兵虽然恼火却无可奈何。

有个叫威尔逊的犹太人，由于他的军衔低微，因此更是受尽了白人士兵和高级军官们的歧视，大家都看不起他，背地里经常议论他，他饱尝了士兵们对他的各种侮辱。威尔逊后来出人头地了，不是通过和其他士兵打架斗气，而是用钱来压倒他们。威尔逊省吃俭用，积攒了一笔小钱，然后他就把这笔钱借贷出去。白人士兵总是大手大脚地花钱，经常没有等到发薪水就囊中空空了。在军营里没钱的日子很难过，白人士兵看到威尔逊有钱，就迫不及待地向他借。

威尔逊的机会来了，他借钱给白人士兵，同时还要求他们在一个月内还清，且附带借贷的利息很高。那些士兵们为了过好日子早就管不了那么多了，威尔逊收到这些利息之后总是继续攒起来再借贷给那些士兵们。对于没有钱可还的人，威尔逊就让他们把自己的一些值钱的东西做抵押，然后再高价卖出。

威尔逊就像滚雪球一样把钱越滚越多，很快他就赚了一大笔钱，过上了富裕的生活，还买了两部车和别墅，他变成了士兵里面的“大款”，这些待遇即使是高级军官也未必能够享受得到。现在威尔逊在白人士兵面前就成了富人与债主，终于出人头地了。

第二章 商魂篇（7）

犹太人和温州人赚钱是不分地方的，只要有商机有市场，往往就能看到他们的身影。有一些我们认为不能赚钱的地方，犹太人和温州人却能硬生生地在那里刨出钱来。

◎爱惜钱财

在犹太人的观念中，由于他们的背景和所处的职业地位，形成对金钱如下的看法：“赚钱不难，用钱不易。”“金钱可能是不慈悲的主人，同时也是能干的佣人。”“金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败。”“并不一定贫穷人什么都对，富有人什么都不对。”“金钱对人所做的和衣服对人所做的相同。”“赞美富户的人，并不是赞美人，是赞美钱。”这些犹太格言，反映出犹太人对金钱的观念。犹太人把金钱视为工具。

确实，对钱必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边，你越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。对金钱除了爱之外，还要惜，也就是说，除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财。用现代的流行语言说，要“开源节流”。

犹太人的观念实际上就是中国常说的“开源节流”，犹太人爱惜钱财的原理与勤俭相仿，他们既千方百计努力赚钱，同时也想方设法节省不必要的开支，这样才使其生意获得更多的盈利。

努力挣钱是开源的行动，设法省俭是节流的反映。巨大的财富需要努力才能追求得到，同时也需要杜绝漏洞才能积聚。犹太人很会算账，他们计算过，如果有人每天储蓄1美元，依照世界利率计算的话，1988年后可以得到100万美元。如果说1988年时间太长，人生难待，但每日储蓄10美元，坚持10年或20年，也很容易就达到100万美元。这也从另一方面说明积累财富也要靠坚持去完成。

犹太人中以节俭闻名的富翁很多，如美国连锁商店大富豪克里奇，他的商店遍及美国50个州的众多城市，他的资产数以亿计，但他

午餐从来都是1美元左右。

洛克菲勒节俭也是出了名的。一次到一个宾馆住宿，洛克菲勒定了一个标准间，服务员就说：“你儿子来每次都住高级套房，你怎么这么小气啊！”洛克菲勒冷冷地说：“他有一个富翁爸爸，我没有！”

美国克德石油公司老板波尔·克德更是抠门。有一天他去参观狗展，在购票处看到一块牌子写道：5时以后入场半价收费。克德一看表是4时40分，于是他在入口处等了20分钟后，购半价票入场，节省了25美分。要知道，克德每年收支超亿美元，他所以节省25美分，完全是受他节俭习惯和精神所支配，这亦是他成为富豪的原因之一。

第二章 商魂篇（8）

犹太人经商致富的最大秘诀，看来不单是会做生意，还因他们善于节俭，不会乱挥霍钱财。就像我们常说的，赚得再多，花得更多，最后口袋里还是一个子儿也剩不了。

作为商人，对物品斤斤两两计较，对金钱分分毫毫核算是职业本能的反映。作为商人，如不精打细算，不爱惜钱财，怎能获得经营的盈利呢?

◎不作存款－－有钱不置半年闲

犹太人很怪，他们当中的许多人就是经营银行的，但他们却不喜欢把钱存入银行。犹太人经商，有一个特点就是不作存款，他们有钱不存入银行生利率。在18世纪中期以前，犹太人热衷于放贷业务，就是把自己的钱放贷出去，从中赚取高利。19世纪后直至现在，犹太人宁愿把自己的钱用于高回报率的投资或买卖，也不肯把钱存入银行。

犹太人的聪明就在他们对待钱的态度上，犹太人这种“不作存款”的秘诀，是一门资金管理科学。犹太人认为，如何合理利用金钱千方百计地加快资金周转速度，减少利息的支出，使商品单位利润和总额利润都得到增加，这才是明智的选择。所以犹太人宁愿放弃利息，宁愿冒一点险，也要“有钱不置半年闲”。

任何生意都是滚雪球的游戏，从小到大，从少到多，但有一个基本前提就是：必须有本钱！没有本钱，怎么滚出利润？如果你把本钱放进银行里或者保险箱里，又怎么能赚钱呢？犹太人之所以能富甲天下，靠的是资金的不断滚动周转，把营业额做大。一个企业会不会做生意，很重要的一条就是看其能否以较少的资金做较多的生意。

有一个关于犹太人的故事。

一个犹太财主有一天将他的财产托付给三位仆人保管与运用。他给了三位仆人每人5份金钱，犹太财主告诉他们，要好好珍惜并妥善管理自己的财富，等到一年后再看他们是如何处理钱财的。 第一位仆人

拿到这笔钱后进行了各种投资；第二位仆人则买下原料，制造商品出售；第三位仆人为了安全起见，将他的钱埋在树下。一年后，那财主召回三位仆人检查成果，第一位及第二位仆人所管理的财富皆增加了1倍，财主甚感欣慰。唯有第三位仆人的金钱丝毫没有增加，他向主人解释说："唯恐运用失当而遭到损失，所以将钱存在安全的地方，今天将它原封不动奉还。"犹太财主听了大怒，并骂道："你这愚蠢的仆人，竟不好好利用你的财富。"第三位仆人受到责备，不是由于他乱用金钱，也不是因为投资失败遭受损失，而是因为他把钱存在安全的地方，根本未好好利用金钱。钱存在银行是当今国人投资理财最普遍的途径，同时也是国人理财所犯的最大错误。因此，本书在此要提供给读者第一个也是最重要的一个理财守则：钱不要存在银行。

第二章 商魂篇（9）

多数人认为钱存在银行能赚取利息，能享受到复利，这样就算是对金钱有了妥善的安排，已经尽到理财的责任。事实上，利息在通货膨胀的侵蚀下，实质报酬率接近于零，等于没有理财，因此，钱存在银行等于是没有理财。

◎巧于谋算

犹太人认为，如果没有过人的谋算能力，在生意中是很容易吃亏的，个人的理财也会乱七八糟。犹太人这种本领并非天赋，而是后天的训练所得。他们从长期的经营实践中体会到“数中有术，术中有数”的道理。这意思说：经营者要重视对各种数量关系的分析，以便在数量的计算中寻求有效的对策和方法，克敌制胜。用兵是这样，经济工作也应是这样。

也许犹太人都有数学天赋，他们对数字异常的敏感。和犹太商人打过交道的人都不得不敬佩他们快速的心算能力，在投资时，这种强悍的心算能力能为犹太人做出最准确的判断。

和别人谈判时，犹太人能利用自己的谋算能力与对方周旋，摆出一个个精确的数据与结果，让对手不得不承认他们说的是正确的。很多生意人不愿意和犹太人谈判，因为犹太人的精明能干总让对手处于下风。

在自己的理财中，犹太人也善于运用他们的谋算能力，谋算购买哪些金融理财产品更有赚头，每个月如何支配资金更合理等等。犹太人心中都有一个自己的账本，这个账本也是他们自己谋算出来的，可能比很多顶级会计事务所专业人士制作的还要精准细致。

人人都说犹太人聪明，善于谋算可能是犹太商人聪明的最明显表现了。

◎精打细算

中国有位经济学家说过一句话：农业起于模糊，商业源自精细。

商场无情，随时有可能出现暴风骤雨，今天可能还笑着赚钱，明天就可能哭着跳楼。犹太人历经商战，他们深深地明白这一点，他们不得不精打细算，以防以后的不测。

犹太人的精细来自于他们的民族特性。数千年的流浪与经商历史，使得犹太人越来越精打细算。如果不精打细算，大手大脚的，能活到明天吗？如果不精打细算，马大哈似的，能赚到钱吗？

一个简短的故事，可以看出犹太人那让人匪夷所思的精明。

一个犹太人走进纽约的一家银行，来到贷款部，大模大样地坐了下来。“请问先生有什么事情可以帮忙的吗？”贷款部经理一边问，一边打量着来人的穿着：豪华的西服、高级皮鞋、昂贵的手表，还有领带夹子。

第二章 商魂篇（10）

“我想贷款。”“好啊，您要贷多少？”“1万美元。”“只需要1万美元？”“不错，只贷1万美元。可以吗？”“当然可以，只要有担保，再多点也无妨。”“好吧，这些担保可以吗？”犹太人说着，从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等等，放在经理的写字台上。

“总共50万美元，够了吧？”“当然，当然！不过，您真的只要贷1万美元吗？”“是的。”说着，犹太人接过了1万美元。“年息为6％。只要您付出6％的利息，一年后归还，我们就可以把这些股票还给您。”“谢谢。”犹太人说完，就准备离开银行。

一直在旁边冷眼观看的分行长，怎么也弄不明白，拥有50万美元的人，怎么会来银行贷1万美元？他慌慌张张地追上前去，对那犹太人说：“哎，这位先生……”“有什么事情吗？”“我实在弄不清楚，您拥有50万美元，为什么只贷1万美元呢？要是您想贷三四十万美元的话，我们也会很乐意的。”“请不必为我操心，只是我来贵行之前，问过好几家金库，他们保险箱的租金都很昂贵。这里贷款费用和租金比实在太便宜了，所以嘛，我就准备在贵行寄存这些股票。”

◎风险投机

犹太商人历来负有一个投机家的名声。

在每次“山雨欲来风满楼”时，他们都需要准确把握“山雨”到底会不会来，来了有多大。这种事关生存的大技巧一旦形成，用到生意场上去就游刃有余了。有不少时候，犹太商人靠准确地投这种“风险”之机而得以发迹。

上世纪初上海富商哈同是靠经营“两土”起家的，这“两土”一为土地，一为烟土。土地和烟土在旧上海是两样利润丰厚的大宗商品。两土生意当时许多人不敢干或者是没有能力做，但哈同看到烟土的利润高，上海的地价随着城市的发展必然是节节高升，所以他认为只要有高额利润就应该去赌一把。像哈同这样，由一个一文不名的穷小子而

成为巨富的，即使在精明的上海犹太人中也仅此一个，这不能不归之于他的善于投机。

温州人也是风险投机的高手。

2000年初，上海的房地产市场还不是很红火。但温州巨人商业发展有限公司董事长陈颂楠却剑走偏锋，果断地投资8000万元，买进了位于武宁路231号沪西工人文化宫门前的银宫商厦的六个楼面。许多人感到莫名其妙，对手等着看他破产，朋友为他手捏满了汗。

陈颂楠敢如此“冲动”是有原因的，他早就对市场需求作了深入分析。他认为，沪西商铺随着市政建设的发展和人口的大量涌入会越来越繁华。因此，只要根据沪西的人文特点营造一种休闲娱乐的氛围，银宫商厦一定会成为新的商业中心。

第二章 商魂篇（11）

基于这种分析，陈颂楠果断地引入“西门町”的经营理念，经营的货品以新潮服饰、鞋帽、箱包、玩具、礼品为主，同时设有餐饮、健身、休闲等设施，着力打造沪西商业时尚天地。

三年后，经过对商铺重新定位、装饰后，银宫商厦的招商活动进行得非常顺利。仅一楼到四楼14000平方米的400余个商铺，就卖出了1.5亿元，剩下的五楼和六楼成了公司的办公场地。

陈颂楠相信，风险在一定程度上控制在自己的手中，只要自己做好充分的市场调研，根据市场的需求作出准确的判断，适度地冒冒险才是成功的关键。

◎微利是图

大海虽然广阔，但却由小小的溪流汇合而成。温州人在海边长大，对这一点他们有深切的体会。所以到了商场上，温州人有了近似的商业原则：微利是图，积少成多。

温州人认为：“微利是图”能积少成多，是生财之道、赚钱之术。他们认为：生意场上的事情，看大而未必大，看小而未必小。温州人能挣大钱，也绝不嫌弃小钱，他们挣钱有时是按角、分来计算的。他们响亮地喊出了“赚一厘钱也光荣”的口号，温州人就靠这一分一厘的集腋成裘，完成了他们的原始累积，为其后来的第二次、第三次创业奠定了雄厚的资金基础。

温州人的崛起是从制作小玩意开始的。上世纪70年代末至80年代中期，温州人经营的几乎全是赚小钱的买卖，如皮鞋、塑料袋、纽扣、铅笔、打火机、拉链、筷子、牙签等等。他们赚小钱的创业精神使得他们在经营活动中百折不挠、锲而不舍、前仆后继，推动了温州经济的发展。一厘利润一根的吸管、一分利润一支的铅笔、二厘利润一只的塑料袋、二分利润一只的鞋跟，很多人嫌钱太小，不值得做，但温州人认为赚小钱是赚大钱的必要步骤。

当然，志向高远的温州人并不局限于小钱之中，他们赚小钱的同时，还想方设法利用小钱赚大钱。同时他们清醒地明白：积少成多、聚沙成塔。

有一位批发商在中国小商品城日用品市场经营了多年，他卖的是微不足道的牙签，但就是这样的小牙签却让他赚到了钱。老板自己心里有一笔账：每天可以批发销售牙签几吨甚至十几吨左右，以10吨计，也就是1亿根左右，按100根毛利1分钱计算，每天获利1万元。是追求一双筷子赚1元钱，还是追求100根牙签赚1分钱？此温州人毫无迟疑地选择后者。因为前者代表着市场竞争是十分激烈的，而对于“1分钱”的生意，很多人是不愿意做、也做不了的。他们在所有环节上千方百计降低成本，并且靠良好的信誉吸引回头客，让“薄利”和“多销”良性互动，这样他们就在竞争激烈的商战中为自己找到了广阔的“蓝海”，想不赚钱都难。

第二章 商魂篇（12）

温州人“微利是图”的另一种表现是“薄利多销”，他们在竞争中以价格优势招引顾客，实现“薄利-多销-赚钱”的目标。

赚小钱不仅可以积累财富，还可以增加经验、见识、阅历、人情关系，培养金钱意识和赚钱能力。没有经历就不可能长大，温州人就是这样慢慢成熟起来的，不然怎么会有今日霸气冲天的温州人？

有一个例子能说明积累经验的重要性。

繁华的都市里，在一高耸的办公楼下边，一个已经六十多岁的老太太在推着车子卖蛋挞。一个青年白领买蛋挞时，就与老太太闲聊。那青年白领可能混得不怎么样，说钱这东西真难赚，做小生意赚不了钱，自己又没有本钱做大买卖等等。老太太听年青人诉完苦后，用手指着路边的石子，带着微笑很认真地对他说：“呵呵，不难！从现在开始，你天天去捡路边的石子，等全部捡起来再卖掉，你不就有本钱做大生意了吗？这不要你花什么本钱的。”

年青人对这个建议嗤之以鼻。几年后，年青人很偶然地与老太太又相遇了，令他大跌眼镜的是：摊主老太太凭着她“捡石子”的观念，持之以恒，积少成多，现在已经开办了一家三层的高级饭店。而他自己还在如陀螺般不停地跳槽、找工作、再跳槽。

◎赚钱从小开始

犹太人与温州人深受金钱的洗礼，几乎从小开始，他们就开始立下发财致富的决心和目标了。

犹太人菲勒出生在一个贫民窟里，他从小就有一种善于发现财富的非凡眼光。几岁时他就把一辆从街上捡来的玩具车修好，让同学们玩，然后向每人收取0.5美分。在一个星期之内他竟然又赚回一辆崭新的玩具车。

菲勒的老师深感惋惜地对他说：“如果你出生在富人的家庭，你一定会成为一个出色的商人。但是，这对你来说已经不可能了，你能够

成为街头商贩就不错了。”后来的事实证明老师的看法是错误的，奇迹无处不在。

长大后，菲勒为了养家糊口做着小生意。有一次，菲勒在酒吧喝酒，听到几位日本海员正与酒吧的服务生讲自己的倒霉事。原来，轮船在航行过程中遭遇风暴，船上的丝绸被染料浸染了，数量足有1吨之多。如何处理这些被浸染的丝绸，成了日本人非常棘手的事情。他们想卖掉，却无人问津；想运出港口扔了，又怕被环境部门处罚。

第二章 商魂篇（13）

机敏的菲勒意识到机会来了。第二天，菲勒来到轮船上说：“我可以帮你们处理掉那些没用的丝绸。”结果，他没花任何代价便拥有了这些被浸染过的丝绸。然后，他用这些丝绸制成迷彩服装、迷彩领带和迷彩帽子。一夜之间，他就赚了10万美元，在那时这可是一笔不小的数目。

很多温州人也是从小就有赚钱的思维，方德华就是这样的温州人。

方德华5岁时开始卖东西，他把买卖东西当成了一种乐趣。6岁时，他有一块形状古怪的石头，他定价1万元，姐姐问他为什么这么贵，他就说：“别人都没有这么漂亮的东西，我想卖多少钱，就卖多少钱！”

1981年，方德华考上了杭州师范学院的大专班，别人还在老老实实念书时，他就在校园摆摊卖书、倒卖文具用品、倒卖邮票，为同学联系家教等等，只要能赚钱，他什么都干。到大二的时候，方德华每月的收入已经和父亲不相上下，从此他再也没有向家里人伸手要钱。

大四的时候，有一次方德华在宿舍里不小心碰倒了热水瓶，把瓶胆摔碎了，开水流了一地。热水瓶的外壳很漂亮，也很新，扔了可惜，于是他拿着空壳去找瓶胆。校里校外没有一家商店卖瓶胆的，咦，机会来了！方德华灵机一动：为什么自己不能卖瓶胆呢？方德华开始着手调查，他先在男生宿舍调查，得知一个新热水瓶用完一个学期，一个宿舍8个热水瓶只有两个是好的，而女生宿舍的调查结果让方德华更加高兴，8个热水瓶顶多剩下1个是好的。这意味着学生需要多少瓶胆啊！

方德华马上行动，先在附近的一家批发店预定了50个瓶胆，然后在校园里贴出好几张海报，白天上完课就在食堂门口摆摊，晚上就在

宿舍里销售，当天就把50个瓶胆全部售出。在剩下的两年里，方德华将杭州市大中专院校的热水瓶胆生意垄断了，生意一直好得不得了。

方德华大学毕业的时候才21岁，但他已经赚了一万多元。最后一个学期，当所有同学都在忙于找工作，为将来的生计担忧的时候，方德华住在租来的一居室里，高高兴兴地做着自己的买卖，他相信他的未来会更美好。若干年后，方德华成为了一个百万富翁。

三、不知疲倦的斗士

在一次讨论会上，一位着名的演说家没讲一句开场白，手里却高举着一张20美元的钞票。面对会议室里的200个人，他问："谁要这20美元？"

一只只手举了起来。

他接着说："我打算把这20美元送给你们中的一位，但在这之前，请允许我做一件事。"他说着将钞票揉成一团，然后问："谁还要？"

仍有人举起手来。

他又说："那么，假如我这样做又会怎样呢？"他把钞票扔到地上，又踏上一只脚，并且用脚碾它。而后他拾起钞票，钞票已变得又脏又皱。

"现在谁还要？"

还是有人举起手来。

第二章 商魂篇（14）

“朋友们，你们已经上了一堂很有意义的课。无论我如何对待这张钞票，你们还是想要它，因为它并没贬值，它依旧值20美元。人生路上，我们会无数次被自己的决定或碰到的逆境击倒、欺凌甚至碾得粉身碎骨，我们觉得自己似乎一文不值。但无论发生了什么，或将要发生什么，在上帝的眼中，你们永远不会丧失价值。在他看来，肮脏或洁净，衣着整齐或不整齐，你们依然是无价之宝。生命的价值不依赖我们的所作所为，也不仰仗我们结交的人物，而是取决于我们本身！你们是独特的——永远不要忘记这一点！”

◎淘金者的醒悟：选准目标

历史上有很多热，比如航海热、淘金热、炒股热，一旦热起来的时候，数以万千的人都亟不可待地杀进去想赚大钱。但历史事实同样证明，很少有人通过什么热发财的，倒是那些为“热”行业服务的人成了富翁。

美国的西部淘金热时，有上万人加入了淘金大军，但最后成为巨富的只有两个人，一个是李威·施特劳斯，一个是卢宾。他们也是去淘金的，但最后两人选择了同样的道路：放弃淘金，转行开小店铺。其他的淘金者被历史慢慢遗忘，只有他们的名字和财富被流传至今。他们的事迹能充分地说明：越是在这个热那个热的时候，越要冷静，越要选准目标，否则会快速迷失在人生的旅途中！

卢宾1849年出生于俄国加利西亚，父母都是犹太人。1853年随家人前往英国，两年后又移居美国，从此全家定居美国，入了美国籍，成为美国犹太人。

卢宾是在纽约东区长大的，由于家庭生活不富裕，在16岁那年不得不随着当时的大潮流，离家到美国西部的加利福尼亚州去淘金。天天累死累活也没有挣到多少钱，他决定转移战线，于是跑到亚利桑那去淘金，还是挣不着几个钱。善于观察和思考的他发现，在矿区经营

小买卖可能会比淘金更能赚钱。卢宾的脑子开始转起来了：千千万万的来自四面八方的淘金矿工，他们离乡别井，终日在矿区淘金，没有家人照料，大家必然需用各种日用品，看来开个这样的小卖部说不定能挣到大钱。

于是卢宾放弃了淘金工作，转手做一些小食品的贩卖生意。果然不出他所料，生意非常不错，使他赚了一点钱，比那些辛辛苦苦的淘金者好多了。

淘金热逐步冷却，卢宾觉得自己该把生意的重心逐渐转向人口密集的市内，这样才有出路。他很快在加州的萨克拉门托市开设服装布匹商店，后来改行经营首饰珠宝业务。不管经营何种业务，在卢宾的有效管理下，都能取得较好的业绩，他也逐步积累了一些资本。

卢宾经过几年经商的实践，深入市场调查研究，发现当时商店的经营方式很古板刻薄，顾客对商店也是极不满意、不信任。消费者的购买热情被压抑，零售业也就发展不起来。最明显的是售价变化莫测、各店不一，没有一个比较标准。针对这种普遍现象，卢宾反复思考。他想，如果有一种能突破这种困扰的经营方式，一定会赢得顾客和市场。

第二章 商魂篇（15）

卢宾冥思苦想，终于研究出一种经营方式，叫“单一价商店”，并于1874年在萨克拉门托市开业，商店取名为“大卫·卢宾单一价商店”。所谓“单一价”，即对每种商品的售价固定在一个价格出售，并采取明码标价，让顾客一目了然。由于卢宾这种经营方式货真价实，一扫当时的商业欺骗行为，赢得了广大消费者的信赖，因此生意极为兴隆，把远近的消费者都吸引了过来。

卢宾这一经营方式的出现，给美国商业系统方面带来了一场大变革，为超级市场的出现开创了先河，并很快流行于全美国乃至全世界。

卢宾在“单一价商店”的经营获得成功后，市场需求量逐渐加大，于是他又考虑新的突破，他想：“单一价商店”之所以生意好，是因为本商店商誉好，故连远客也招来了。但是若别的商店要模仿，这个创意也会失去魔力，长久下去不是办法。

卢宾觉得自己应该主动送货上门，稳住各地的远客，然后再在其他地方开分店，如此循环滚雪球，生意就可以越做越大了。基于这种构想，他不久在旧金山、洛杉矶等地开设“单一价商店”分店，结果生意同样兴旺。这样，“连锁店”经营方式又出现了，卢宾又成为这种行业的先驱，这种新型经营法很快流行于世界各地。卢宾由于经营得当，十多年时间使他成了大富豪。

卢宾开创的“单一价商店”和“连锁店”是世界零售史上的一次革命，他也被后人誉为连锁店伟大的先驱者。

◎萨尔诺夫的奋斗：自学成才

很多伟大人物、大富翁小时候家庭困难，没有条件读书，但他们都没有怨天尤人，也没有自暴自弃，他们在以后的岁月中利用一切时间和机会自学，从而提升自我，实现人生的超越。我们中国就有很多，最着名的例子就是三国演义中的吕蒙。吕蒙出身贫贱，根本就没

有读过多少书，虽然因为英勇善战被不断提拔，可孙权和鲁肃还是看不起他。于是，吕蒙发奋读书，短短数年就从一个只知道打仗冲锋的猛夫变成了智勇双全的将军，鲁肃也惊叹其“非吴下阿蒙”。后吕蒙偷袭荆州，大败关羽，一时威震华夏。

商界中自学成才的也很多，萨尔诺夫就是一个典型的例子。

萨尔诺夫的家庭清贫，他连读小学时也不得不边上学边打工，以挣点钱贴补家用。当他小学快毕业时，父亲积劳成疾过早地去世了，他只好辍学到社会当童工。萨尔诺夫有犹太人“敢认命，也敢抗命”的优良传统，他没有抱怨自己的悲惨命运，他决定用自己的拼搏来创出一片新天地。

萨尔诺夫到处寻找工作，后来终于在一家电报公司找到一份杂工做。由于他只有12岁，公司没有给他固定工作，他有时打扫一下办公室，有时帮助各部门传递文件，有时帮助上司上街买香烟之类的杂活。不管被吩咐做什么，萨尔诺夫都很爽快，做得利落，公司的员工乃至总裁都很喜欢他，有的员工还教他学习电报知识。

第二章 商魂篇（16）

萨尔诺夫人小却很有心计，他希望通过努力工作博得上司的器重，让他当一位正式员工，好利于自己掌握电报技术。两年后，萨尔诺夫的第一个愿望达到了，总裁把他吸收为正式员工，专职送电报。

当上送报员以后，萨尔诺夫工作更是卖力，不管风吹雨打或是冰天雪地，他都及时把电报送到收报人手里，获得了广大收报人的称赞。萨尔诺夫不满足于现状，他的更高目标是攀登电报业的最顶峰。他暗暗立下誓言：我要掌握电报技术，我以后要当电报业的老板。在今天看来，电报已落伍了，但在上世纪之初，电报还是刚推向民用的先进科技。有远大眼光的萨尔诺夫看出电报业的光明前景，他立下决心要在这方面开创自己的事业。

萨尔诺夫充分利用业余时间学习电报知识，日常工作中又虚心向长辈学习，很快就懂得了电报的原理，并学会了发报和收报。上司看着这位勤劳机敏的小伙子进步神速，两年后就把他转为发报员。由于他工作出色，他在第二年升为当时世界上最强大电台的收发报员。

1912年4月14日，那是个不幸的日子，泰坦尼克号就在当天沉没。当正在值班的萨尔诺夫收到正在沉没中的泰坦尼克号发出的遇难信号时，他迅速把这一消息发送出去，并在随后的72小时内不间断地接受和发送这方面的消息。由于萨尔诺夫在这一事件中的出色工作，他一时成为新闻人物，电报公司的声望大大提高，他因此受到公司的嘉奖。萨尔诺夫一贯的出色表现，博得了电报公司的重用。

1921年电报公司分设“美国无线电公司”，萨尔诺夫被委任为总经理。萨尔诺夫喜出望外，他决心再创出成绩，要进一步靠近自己的奋斗目标。他的工作是对美国民众进行市场调查，结果他发现美国人十分喜爱拳击赛。于是，他通过自己的无线电台，第一次播出了当时美国最有名的拳击赛现场实况，在当时轰动一时。

善于经营的萨尔诺夫利用这一轰动效应，大肆宣传其无线电台将继续播送各种拳击赛、篮球赛、网球赛等等。接着，公司大量推出收音机。结果，他一下销售了8000万美元的收音机，获得了巨额利润。

萨尔诺夫乘胜前进，一手抓无线电台的播送，一手抓无线电器材的生产和经营，同时设立专门的科技开发部门。1926年，他组织成立了全国广播公司，他任总裁和董事长。1928年，他又创办试验性全国广播电视台，并在1939年纽约世界博览会上利用电视技术取得成功。在第二次世界大战期间，他还被艾森豪威尔将军聘为通讯顾问。

1947年，萨尔诺夫成为美国无线电公司董事长，是当时美国无线电工业的巨头，他的财富也过亿美元。萨尔诺夫经过几十年的艰苦奋斗，成为美国无线电和电视事业的先驱。

第二章 商魂篇（17）

◎普利策的执着：心要比天高

越是在困难的时候，人越容易轻贱自己，认为自己无用，认为自己什么都不能做，越是这样，人就会慢慢地被带进自卑的深潭不可自拔。对于自卑的人，你是不能期望他能做出多大成绩的，他只要不自暴自弃就万事大吉了。相反的是，凡是成功者都是雄心者或野心者，哪怕一无所有，哪怕艰难困苦，也不能冷却他们奋斗的热情。从古至今的几千年，就是一部人类发扬“人定胜天”“天生我材必有用”的精神，不断创造奇迹的奋斗史诗。

犹太人普利策的一生就是这样的传奇。

报业大王普利策1847年出生于匈牙利，在那里读小学和中学，17岁时随家人移居到美国生活。

在美国南北战争期间，普利策曾在联盟军中服役，复员后学习法律，21岁时获得律师开业许可证。普利策很有抱负，他觉得当律师创不了大业，他一直想找一个有广阔发展前景的行业作为自己的立足点。经过深思熟虑，他确定进军报业界。普利策既无资本，又没有办报经验，如何能办起一家报纸并使它赚钱呢？对一般人来说，这是连想都不敢想的，更别提有胆量去奋力搏击了。但普利策选定了这个目标后，毫不动摇地一步步往前迈进。他相信有志者事竟成，一个人要有自己的人生目标，一旦目标确定后，就要树立雄心，战胜一切畏难思想，无怨无悔地往目标攀登。

普利策很喜欢古希腊物理学家阿基米德的一句名言：“只要给我一个支点，我就能使地球移动。”他决心先找一个“支点”，有了“支点”才去实现移动“地球”的壮举。有了这个信念，他千方百计寻找进入报业工作的立足点，以此作为他千里之行的起步点。普利策找到圣路易斯的一家报馆，那老板见这位年青人如此热心于报业工作，机敏聪慧，

勉强答应留下他当记者，但有个条件，以半薪试用一年后再商定去留。

尽管老板这么抠，普利策却仍乐意屈就，他来的目的就是找支点而不是找钱。他在该报工作后，虚心学习研究报馆的各环节工作，勤于到各地去采访。由于他有较扎实的法律知识基础和较好的文学修养，写出的报道和文章不但吸引广大读者，而且不会引起非议或抨击。

老板高兴地提前把他转为正式职工，第二年还把他提升为编辑。随着他的署名文章增多，影响力扩展，1869年，他当选为密苏里州议会议员。1871年至1872年，他牵头组织密苏里州自由共和党，声望进一步鹊起。

有了地位和声望之后，普利策的收入也开始增多。1878年他用自己积蓄的钱买下一间濒临歇业的报馆，开始自己独立办报的奋斗工程。他首先把该报改名为《圣路易斯邮报快讯报》，以一个新的名称引起广大读者注意，以图改变该报馆过去的形象。接着，他改革办报宗旨，以经济和社会生活为主要导向，汇集了大量迎合当时美国人普遍关注的消息。此外，他还改革报馆内部的管理工作，裁减一些可有可无的部门和人员，增强广告部的力量。

第二章 商魂篇（18）

经此三步改革，该报经过五年的经营，成为当时美国颇有影响和最成功的报纸，每年为他赚取15万美元以上的纯利润。随着资本积累的增多，普利策后来又收购了《纽约世界报》。经过他大刀阔斧的改革，这家惨淡经营的报纸一举跃升为全美国最有影响力和利润最丰厚的大报。

普利策从此财源滚滚而来，很快成为美国的报业巨头和大富豪，实现了他创业之初的目标。普利策热衷于社会慈善事业，他还创立了普利策奖，该奖项成为日后新闻传媒界的最高荣誉，类似于科学界的诺贝尔奖。 ◎周大虎的豪气：要做就做第一

你会记住很多第一：第一个皇帝秦始皇，第一个在奥运会上得金牌的中国人许海峰，第一个造出电灯的爱迪生，第一个发明飞机的莱特兄弟，美国第一个总统华盛顿……至于第二个是谁，没有几个人说得出来。

在市场竞争中也是这样，每个行业的龙头老大大家都很熟，至于一些小企业就不知道了。消费者在买商品时，也更多地去买那些品牌知名度前几位的东西，因为这些品牌值得信任，长期以来就成了习惯。那些个小品牌和不知名的品牌，其实质量货色都不差，但是却很少有人问津，这来源于人的本性，因为不知道、不熟悉、不了解，所以人们都本能地避开它。

力争上游才不会被激流冲走，勇争第一才会被人铭记。打火机大王周大虎就是这样的人，也是温州最早一批的商人之一。

在上世纪70年代末，周大虎过了一段颠沛流离的生活后，进入了当地邮电部门工作。刚开始的工作是搬运邮包，虽然工作不怎么好，总算有口饭吃。周大虎是一个非常认真的人，他认为：即使是这么一个重复性的工作，我也不混日子，要做就做到最好！周大虎的努力被上上下下看在眼里，很快周大虎就被提干了。

到了80年代末，周大虎被调到局里为解决系统内家属就业成立的服务公司，周大虎很有雄心：既然让我来做，我就想办法让下面的人拿到和正式工一样的待遇！结果功夫不负有心人，在他的带领下，这些职工的待遇都与局里的“正式工”不相上下。

到了90年代，许多国企改革重组，周大虎的妻子下岗了，靠他一个人并不多的工资不能支撑一个家庭，于是周大虎考虑着时机要下海经商。1991年，拿着妻子下岗得到的5000元安置费，周大虎开始了家庭作坊式的打火机生产。1992年，周大虎索性辞职大干起来。他租下一个200多平方米的简易厂房，招了100多个工人，正式创业。

当时的温州打火机市场异常火爆，以至于一些厂商为了赚“快钱”，就赶生产赶进度，打火机的质量自然得不到保障。

第二章 商魂篇（19）

周大虎的确有“王者之气”，他比一般人看得更远，开始注重品牌，要做行业的强者。当时有人背地里笑他笨，周大虎却没有放在心上。“说实话，我不是不想赚钱，是要慢慢赚钱。太看重眼前，将来会后悔！”周大虎坚持要打造优质的品牌策略。

果然在1993年下半年开始，周大虎的订单一下子多起来，生产劣质打火机的厂家大部分都倒闭了。到1994年，“虎牌”打火机已经成为温州市唯一的小商品知名品牌，获得相关部门免检，并在海外市场迅速扩张。

“到了1995年，当打火机行业提出‘学虎牌、赶虎牌’的时候，我知道：这次大家都醒过来了！压力一下子就增加了许多。”周大虎有些得意。

周大虎的性格以“好胜”而闻名，1995年7月底，周大虎带领温州足球代表队到宁波参加全省的联赛。周大虎提出：“除守门员外，每个球员必须铲五个球，否则开除出球队。”同时，周大虎还找来了两副担架。结果，温州队平均不到两分钟就有一个铲球的打法把对手给打懵了，球员们用个个血迹斑斑的代价换来了温州队的夺冠。周大虎的个性用到了事业上表现为：“我们大虎人的精神，就是要当赢家，唯一是争，唯冠是夺。”

“无论是大产品小产品，选择了做什么产品，就要有做第一的想法。”这是周大虎的座右铭。目前，“虎牌”打火机不仅在国内打火机行业独占鳌头，而且在美国、日本、德国、意大利、加拿大等几十个国家和地区设立了总代理和专卖店，在世界30多个国家和地区申请注册了“虎牌”商标，拥有一大批稳定的客户。多年来，通过自营、代理以及外贸等多种途径，向日本、美国、加拿大和西欧等70多个国家，出口了几千万只中、高档打火机，并无一只因质量问题而退货，“虎牌”商标已经成为世界各国客商心目中的质量保证。周大虎的目标是继

续发扬“唯一是争，唯冠是夺”的企业精神，力创国际名牌，争当世界打火机行业的龙头企业！

“要做就做第一！”这是周大虎的口头禅。如今，周氏企业生产的金属外壳的“虎牌”打火机，已经占到全球打火机市场90%的份额，并击垮了日本、中国台湾和香港三大打火机生产基地，使当地90%以上的厂家倒闭。

◎徽章大王陈加枢：征服客户

有一个经济学家说过一句话：“你可以不征服你的对手，可以不征服你的敌人，但是不能不征服你的客户。”对手的存在会让人更加积极更加强大，但如果你没有了客户，你的一切都将化为乌有。

狭义的客户就是消费者，买你东西的人。广义的客户就是为你买单的人，为你的努力买单，为你的创意买单，为你的真诚买单，为你的勤奋买单。

第二章 商魂篇（20）

当你谈恋情时，对象就是你的客户；当你没有资金要别人同你一起做生意时，合作者就是你的客户；当你展示你的创业计划时，投资者就是客户；当你要人同你一起共度难关时，支持者就是你的客户。人与人的关系是相互的，最怕的就是一厢情愿，单相思是最最痛苦的。其实在我们的人生中常常有“单思之苦”，努力得不到别人的承认，才华得不到别人的承认，汗水得不到别人的承认。于是怀才不遇、曲高和寡、好心没好报，一幕幕的悲剧就不断上演了。

上世纪的80年代，正是创业风潮席卷温州的时候。1983年，退伍后的陈加枢在想应该做什么，是找个工作还是自己去创业？不甘平庸的陈加枢选择了后者，他和四个朋友合伙，创办了金乡徽章厂。

经过三年的发展，金乡徽章厂有了一定的实力。1986年9月23日，在陈加枢的提议下，金乡徽章厂到上海召开产品观摩会，公开摆下了“擂台”，要求与全国同行“比质量、比价格、比信誉、比速度”。

但是，意外随之而来。与同行一番较量后，1987年年底，金乡徽章厂竟然亏损了10多万。

其他几个合作伙伴见情形不对，纷纷要求退出股份。陈加枢说：“没人要的话，我要，厂里的负债也都归我。”于是，陈加枢正式成了金乡徽章厂的老板。

陈加枢刚接管徽章厂，产品就出了问题，发出去的产品因为质量问题都被退了回来。面对这种情况，陈加枢经过认真的思考，决定对厂子进行整顿。

军人出身的陈加枢办事雷厉风行，他首先把一批吊儿郎当的工人清理出厂；然后，他对原有的设备进行了改造，努力提高技术水平；最后，他把责任落实到每一位员工，要求每一位员工都负起相应的责任与风险。陈加枢的办法是立竿见影的，第二年，工厂就扭亏为盈，并逐渐成为了全国行业中的“龙头老大”。

尽管在国内，金乡徽章厂的生产规模和市场占有率已经站在了领头羊的位置上，但是，作为掌门人的陈加枢深深地懂得，机会不是等来的，要想使金乡徽章厂获得更大的发展，必须主动出去，主动去寻找机会，甚至创造机会。

1991年4月，陈加枢在上海一家企业参观时遇到了美国军需品公司——格林公司董事长巴力·丁·斯坦先生。极具商机意识的陈加枢主动邀请斯坦先生到金乡徽章厂在上海的办事处参观。斯坦愉快地接受了邀请。

斯坦看到展示在办事处的精美徽章后，他感到非常惊奇：农民也能做出如此精美的徽章？斯坦这次大陆之行的主要目的是想在中国大陆寻找生产美军军徽的合作伙伴。当斯坦把这个愿望告诉陈加枢后，陈加枢当即邀请斯坦到温州金乡徽章厂去参加。